

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»  
Институт психологии  
Кафедра психологии образования

**РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ У ОБУЧАЮЩИХСЯ В  
УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Выпускная квалификационная работа

Направление подготовки 44.03.02 – Психолого-педагогическое образование  
Направленность «Психология образования»

ВКР допущена к защите  
зав. кафедрой

\_\_\_\_\_  
(подпись) Н.Н. Васягина

\_\_\_\_ 2019 г.

Руководитель ОПОП:

\_\_\_\_\_  
(подпись) Н.Н. Васягина

Исполнитель:

Леонтьева Елена Александровна –  
студент группы БО-51z

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Научный руководитель:

Васягина Наталия Николаевна,  
доктор психологических наук,  
профессор

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Екатеринбург 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Теоретико-методологические основы развития навыков самопрезентации обучающихся .....</b>	<b>8</b>
1.1. Исследование феномена самопрезентации в зарубежной и отечественной науке .....	8
1.2. Характеристика компонентов самопрезентации .....	19
1.3. Анализ подходов к развитию навыков самопрезентации .....	32
<b>Выводы по первой главе .....</b>	<b>39</b>
<b>2. Эмпирическое исследование навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования .....</b>	<b>41</b>
2.1. Организация и методы исследования.....	41
2.2. Анализ результатов исследования особенностей самопрезентации у обучающихся ДШИ.....	44
2.3. Связь успешности самопрезентации у обучающихся ДШИ.....	49
с уровнем развития навыков самопрезентации .....	49
<b>Выводы по второй главе .....</b>	<b>51</b>
<b>3. Апробация программы развития навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования .....</b>	<b>53</b>
3.1. Программа развития навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования.....	53
3.2. Анализ результатов апробации программы .....	62
<b>Выводы по третьей главе .....</b>	<b>69</b>
<b>Заключение .....</b>	<b>71</b>
<b>Список литературы.....</b>	<b>73</b>
<b>Приложение 1.....</b>	<b>78</b>
<b>Приложение 2.....</b>	<b>89</b>
<b>Приложение 3.....</b>	<b>105</b>

## **Введение**

Современные требования к системе дополнительного образования, подходы к обучению и воспитанию подразумевают развитие творческих способностей детей, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни, а также организацию их свободного времени. Важная роль в этом процессе отводится учреждениям дополнительного образования, которые обеспечивают не только профессиональную ориентацию обучающихся, но, главным образом, адаптацию детей к жизни в обществе. В новых социальных требованиях к уровню дополнительного образования детей, одной из задач модернизации дополнительного образования является также совершенствование содержания, организационных форм, методов и технологий дополнительного образования детей [20].

В условиях проектной, концертной и конкурсной деятельности обучающихся в учреждениях дополнительного образования важной психолого-педагогической задачей становится развитие навыков самопрезентации как умения обучающегося успешно осуществлять свои творческие намерения. Результатом освоения предпрофессиональных образовательных программ в области «Музыкальное искусство» является приобретение обучающимися знаний, умений и навыков в предметной области, а также навыков публичного выступления. В реальной образовательной практике, кроме непосредственного опыта публичного выступления, развитию навыков успешной самопрезентации уделяется недостаточно внимания. Педагоги, работающие с детьми в учреждениях дополнительного образования, говорят о необходимости проведения специальных занятий по психологической подготовке детей-исполнителей к выступлению.

В связи с этим возникает необходимость уже на начальных этапах подготовки обучающихся к концертной деятельности формировать

компетенции, связанные с самопрезентацией и самопредъявлением как значимых компонентов личностных конструктов, обеспечивающих умение общаться с другими людьми, хорошо выглядеть, уверенно чувствовать себя на публике, справляться со стрессовыми ситуациями.

Самопрезентация – довольно новая предметная область психологической теории и практики. И в нашей стране мало изучена. Основная часть теоретических и практических разработок принадлежит зарубежным ученым.

Современная психология располагает широким спектром теоретических подходов (И. Гофман, М. Снайдер, Р. Чалдини, И. Джонс, Т. Питтман, Е.А. Доценко, Г.В. Бороздина, Ю.М. Жуков, Н.А. Федорова и др.) к пониманию самопрезентации однако, как показывает анализ, большинство авторов направляли усилия на поиски ответа на вопрос что такое самопрезентация, почти исключая из рассмотрения вопрос о том, как осуществляется этот процесс, и соответственно, каким образом можно было бы им управлять. Начиная с 2000 года, в отечественной научной литературе появляются исследования, посвященные практической стороне этого вопроса (Е.Н. Михайлова, О.А. Пикулева, И.Б. Захарова и др.). Тем не менее, анализ различных подходов, известных на данный момент, позволяет увидеть, что имеющиеся программы и тренинги являются либо узкопрофильными и специфичными, либо нацелены на взрослый возраст обучающегося. Универсальные программы, в свою очередь, отличаются узостью условий развития навыков самопрезентации – акцентируют внимание в обучении в основном на развитии вербальной части самопрезентации или неполно интегрированы в существующую систему образования.

Учитывая опыт проведенных исследований, специфику деятельности учреждений дополнительного образования детей и возраст обучающихся, мы считаем, что успешное решение проблемы развития навыков самопрезентации у детей-исполнителей определяется внедрением в процесс

образования актерских тренингов. Таким образом, возникает необходимость в разработке соответствующих тренинговых программ.

**Цель исследования:** теоретически обосновать и эмпирически апробировать программу развития навыков самопрезентации у обучающихся ДШИ.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие **задачи:**

1. Провести теоретический анализ подходов к изучению феномена самопрезентации личности в зарубежной и отечественной науке.
2. Раскрыть содержание основных компонентов самопрезентации (стратегий, тактик и техник).
3. Проанализировать подходы к развитию навыков самопрезентации.
4. Провести эмпирическое исследование особенностей самопрезентации у обучающихся ДШИ и определить связь ее успешности с уровнем развития навыков самопрезентации.
5. Разработать и апробировать программу развития навыков самопрезентации обучающихся ДШИ.

**Объект исследования** – самопрезентация.

**Предмет исследования** – навыки самопрезентации и их развитие у обучающихся в учреждениях дополнительного образования.

**Гипотеза исследования:**

Успешность самопрезентации обучающихся в учреждениях дополнительного образования связана с уровнем развития навыков самопрезентации. Разработанная нами программа, включающая комплекс психологических мероприятий, направленных на развитие навыка невербального общения, навыка саморегуляции эмоционального состояния, позволяет развить навыки самопрезентации у обучающихся ДШИ.

**Теоретико-методологическую основу** исследования составляют основополагающие принципы психологии: развития, системности, единства сознания и деятельности; положения субъектно-деятельностного подхода,

разработанного Л.С. Выготским, С.Л. Рубинштейном, А.Н. Леонтьевым; концепция «социальной драматургии» И. Гофмана; понимание форм самопрезентации через стратегии и тактики (С.Дж. Ли, Б. Куигли, М. Неслер, А.Корбетт, Дж. Тедески, Е.А. Соколова-Бауш, Е.В.Михайлова, О.А. Пикулева, Н.А. Федорова и др.); теоретические принципы и практические наработки обучения мастерству актера К.С. Станиславского, М.А. Чехова, С.В. Гиппиуса; теоретические разработки в области активных тренинговых методов (Е.В. Михайлова, М. Кипнис, Е.В. Сидоренко, Л.В. Грачева).

Для достижения цели и реализации поставленных задач использовался комплекс взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга **методов** исследования: теоретический анализ научной психологической, педагогической, философской литературы по теме исследования, анализ, сопоставление и обобщение научно-исследовательских работ по проблеме; эмпирические: опросные методы – опросник «Шкала тактик самопрезентации» (С.Ли, Б. Куигли, модификация О.А.Пикулевой), опросник «Стили саморегуляции» (В.И. Моросанова), наблюдение, психолого-педагогический эксперимент; методы математической статистики: вычисление средних значений и процентных соотношений; корреляционный анализ, проведенный с помощью критерия Спирмена; сравнительный анализ, выполненный с помощью критерия Т Вилкоксона.

**Опытно-экспериментальная база исследования:** В исследовании принимали участие 30 детей в возрасте от 12 до 17 лет, обучающихся в Екатеринбургской детской школе искусств № 10 на отделении «Музыкальное искусство». База исследования расположена по адресу: г. Екатеринбург, ул. Бахчиванджи, 20 А.

**Практическая значимость исследования:** материалы исследования могут быть использованы психологами и педагогами при работе с детьми в учреждениях дополнительного образования при подготовке их к публичному выступлению. Данную программу также можно включить во внеурочные

занятия по программе ФГОС на развитие личностных и регулятивных универсальных учебных действий в учреждениях основного образования.

**Структура выпускной квалификационной работы** состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, трех приложений. Объем работы составляет 118 страниц. Список литературы из 58 источников. Текст сопровождается диаграммами, таблицами и рисунками.

# **1. Теоретико-методологические основы развития навыков самопрезентации обучающихся**

## **1.1. Исследование феномена самопрезентации в зарубежной и отечественной науке**

Самопрезентация – процесс представления себя в отношении социально и культурно принятых способов действия и поведения. Основывается на использовании определенных стратегий, разработанных для формирования мнения других о себе [36].

Исследование проблемы самопрезентации уходит своими корнями в философские идеи древнегреческих философов Платона и Аристотеля. Явление самопрезентации в Античности определялось как самовыражение субъекта в образе. Согласно идеям Платона, каждый индивидуум стремится к самопознанию и самосовершенствованию, и реализует это стремление в процессе создания образа «Я». Активность, которую проявляет при этом человек, является целенаправленной деятельностью. Именно в процессе такой деятельности субъект стремится к самораскрытию, к проявлению индивидуальных черт, которыми он наделен. Таким образом, создавая образ себя, человек стремится предъявить обществу характерные ему уникальные качества (не важно, одобряются они обществом или нет), получая при этом возможность их развивать [17].

В отличие от Платона, его ученик Аристотель обращает внимание на то, что создаваемый образ не обязательно должен быть полностью адекватным отображаемому субъекту. Согласно идеям Аристотеля, создание образа субъекта в большей степени ориентировано на получение необходимого эффекта и результата при воздействии на аудиторию. В данном подходе отмечается, что при создании образа человек проявляет активность, детерминированную не только его мотивами и целями, но и запросами общества [17].



Впервые исследования феномена самопрезентации были проведены на Западе в конце 50-х – начале 60-х годов 20 века. Идеи Платона и Аристотеля нашли свое развитие в работах представителей интеракционизма – У. Джемса, Дж. Мида, Ч. Кули, И. Гофмана. Так У.Джемс определяет самопрезентацию как активность, основанную на самовосприятии, полагая, что человек создает образ себя, основываясь на том, что он чувствует, не придавая значения социальному окружению [38]. Таким образом, самопрезентируясь, человек предъявляет образ, соответствующий его индивидуальным особенностям.

Продолжая объективно-идеалистическую линию исследования образа субъекта, Дж. Мид считал, что человек предъявляет социальному окружению воспринятый и усвоенный обобщенный образ себя самого в восприятии социальной группы [32]. Таким образом, в своих идеях Дж. Мид отводит ведущую роль индивидуальным чертам, демонстрируемым субъектом в самопрезентации, и заявляет о значимости восприятия социального окружения. Закрепляет данные идеи Ч. Кули в том, что человек способен управлять создаваемым образом, и что стремление привлечь внимание, создание «правильного» образа для других по своей природе являются врожденными качествами, проявляющиеся уже в младенчестве [23].

Ближних взглядов на самопрезентацию придерживаются Б. Шленкер и М. Вейголд, а также М. Лири и Р. Ковальски. Ученые полагают, что для индивида характерно, намеренно или ненамеренно, стремиться представить желаемый образ себя не только в глазах окружающих, но и в своих собственных. Человек защищается, оправдываясь и извиняя себя, чтобы поддержать самооценку и подтвердить желаемый образ себя. Как правило, в знакомых ситуациях это происходит неосознанно, в незнакомых, более сложных ситуациях происходит намеренная инсценировка, которую М Лири и Р. Ковальски называют «красованием», так как в данном случае для

человека становится особенно важным произвести благоприятное впечатление [25].

Средством поддержания завышенной самооценки считает самопрезентацию и Д. Майерс. Интерпретируя феномен самопрезентации, он определяет ее как «акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление о себе или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам» [29]. Изучая мотивацию, лежащую в основе самопрезентации, Д. Майерс делает вывод о том, что люди склонны доброжелательно относиться к самим себе, а такую завышенную самооценку необходимо поддерживать, что проявляется в особом подыгрывающем поведении.

Поддерживая позицию Д. Майерса, М. Снайдер определяет самопрезентацию как сознательную активность человека, присущую не каждому, и отмечает, что некоторые осуществляют управление впечатлением, обращая внимание на свое «внутреннее Я», другие - на то, какое впечатление производят на других [38]. Он считает, что самопрезентация происходит только в определенных условиях и используется только определенным типом людей.

Идею активности человека в самопрезентации развивает в своих трудах известный американский исследователь феномена самопрезентации Барри Шленкер. Он отмечает, что самопрезентируясь, человек сохраняет целостным свой образ себя и в производимом впечатлении стремится быть последовательным [40]. Б. Шленкер рассматривает самопрезентацию как многоцелевую деятельность, включающую в себя ряд деятельностей, объединенных центральной идеей, и утверждает, что через социальное поведение человек символически сообщает информацию о себе другим [40].

Дополняя идею Б. Шленкера, Р. Викланд утверждает, что в предъявлении себя социальному окружению человек как личность может проявлять индивидуальные различия, основанные на мотивации [40]. По мнению Р. Викланда, человек склонен формировать мнение о самом себе

через то, как его оценивают другие люди. В процессе осознания подобных оценок возникает психологическое состояние, которое Р. Викланд называет состоянием объективного самосознания. Подобное состояние иногда возникает в повседневной жизни как результат сфокусированного на себе внимания со стороны окружающих.

Концепцию объективного самосознания, предложенную Р. Викландом развивает Г. Глейтман. По Г. Глейтману, сфокусированное на себе внимание повышает мотивацию субъекта и вызывает побуждение, так называемый «драйв». Таким образом, если внимание было сосредоточено на внутренних нормах, то побуждение может привести к действию в соответствии с этими нормами.

Углубление понятия самопрезентации с позиции личности происходит в исследованиях теории когнитивного диссонанса. Изучаемый Л. Фестингером феномен интерпретируется как активность личности, направленная на поддержание когнитивного баланса и для сохранения единства «образа Я» [33]. Для этого человеческое сознание использует ряд приемов. Например, согласно взглядам Ф. Хайдера, мнение окружающих о человеке трансформируется самим субъектом в соответствии с самооценкой. Поведение субъекта при этом может быть как осознанным, так и неосознанным. По Л. Фестингеру, субъект склонен выбирать партнеров по общению, отношение которых помогает поддержать привычный образ себя. Намеренно или ненамеренно, человек склонен вести себя таким образом, чтобы вызвать у окружения отклик, соответствующий его представлению о себе. Вышеперечисленные способы позволяют индивиду поддерживать необходимый уровень самоуважения и сохранять единство «образа Я».

Существуют попытки рассмотреть самопрезентацию как поведенческий акт реализации мотивации субъекта. В зависимости от выбора субъектом мотивации достижения или избегания неудач Р. Аркин и А. Шутц выделяют приобретающую и защитную самопрезентацию [47].

Для приобретающей самопрезентации, выражающей мотивацию достижения, характерен выбор адекватных ролей и задач, в соответствии со статусом, уровнем образования и пр.; выбор социальной среды, соответствующей уровню принадлежности субъекта.

Защитный тип самопрезентации, как правило, не осознается субъектом и реализуется на поведенческом уровне как проявление мотивации избегания неудач. Для субъекта характерен неадекватный выбор ролей, задач, среды: либо с заниженными требованиями, либо с непомерно высокими (авантюристическая самопрезентация) [47].

Наряду с термином самопрезентация часто используется термин «управление впечатлением». Так, Дж. Тедеш и М. Риес определяют самопрезентацию как осознаваемое поведение, направленное на создание определенного впечатления у окружающих. Поддерживая и развивая это мнение, И. Джонс и Т. Питтман считают, что в основе самопрезентации лежит стремление к власти. В зависимости от вида получаемой власти ими выделено пять стратегий самопрезентации.

1. *Стремление субъекта понравиться.* Данная стратегия навязывает окружающим любезное доброжелательное поведение. Достигаемая власть субъекта при этом – **власть обаяния**.

2. *Самореклама, или самопродвижение* субъектом своей компетентности в какой-либо области дает **власть эксперта**.

3. *Запугивание* – демонстрация силы обязывает окружающих подчиниться, таким образом, достигается **власть страха**.

4. *Пояснение примером* – при демонстрации духовного превосходства, достигается **власть наставника**.

5. *Мольба* – при демонстрации слабости, достигается **власть сострадания**.

Суть данных стратегий заключается в навязывании образа поведения окружающих по отношению к себе [47].

Известный исследователь феномена самопрезентации американский социолог Ирвинг Гофман (1922-1982) выдвинул особую концепцию. Феномен самопрезентации рассматривается И. Гофманом в его концепции социальной драматургии. Суть ее заключается в проведении полной аналогии между реальными жизненными ситуациями и театральным представлением. Фундаментальный труд ученого «Представление себя другим в повседневной жизни» (E. Goffman, 1959) стал классическим. Отводя важную роль обществу в формировании образа себя, И.Гофман отмечает способность человека сознательно корректировать собственное поведение в соответствии с ожиданиями окружения [11]. Самопрезентация, по И.Гофману, это процесс управления индивидом производимым впечатлением с целью контролирования поведения других людей и их ответной реакции. И. Гофман подчеркивает, что самопрезентация – это постоянный процесс, изменяющий свой характер в зависимости от целей субъекта и обстоятельств, и является важной частью конструирования ситуации, в которой человек появляется перед другими людьми. И.Гофман придерживается теории ролевого поведения. В своих трудах он опирается на понятие «театрализация жизни» и различные социальные институты считает аналогами «театров». По мнению автора, у людей есть немало причин для того, чтобы стараться производить нужное им впечатление на определенных людей, именно поэтому человек, который презентует себя, по сути дела, актер, так как произвольно или непроизвольно пытается проконтролировать создаваемое о себе впечатление. В процессе непосредственного взаимодействия, представляя свою деятельность другим, люди, кроме произвольной информации, выдают невербальную, непреднамеренную информацию. Именно последняя является более театрализованной и подлежит изучению И.Гофманом.

Как отмечает И. Гофман, он рассматривает лишь драматургические проблемы участника, представляющего свою деятельность другим. Активность человека, оказывающую влияние на зрителей в определенный

временной интервал, И.Гофман называет термином «представление». Первым важным аспектом представления, по И. Гофману, является **драматизация**. В процессе предъявления себя окружающим, человеку необходима мобилизация своей активности, для того, чтобы искренно и уверенно донести информацию до аудитории. Еще одним важным аспектом представления И. Гофман считает **контроль производимого впечатления**. Человек в каждый момент времени должен быть внимателен к своему окружению как к источнику обратной связи, сигналов, содержащих важную для него информацию, чтобы быть уверенным, что понял правильно. Гофман выделил три группы возможных ошибок.

1. Потеря мышечного контроля своего тела (непроизвольный кашель, зевота, ходьба, непроизвольные жесты, мимика и т.д.).

2. Демонстрация того, что не слишком верит в то, что исполняет, или, наоборот, переиграть. Можно забыть слова, обнаружить волнение, непроизвольно рассмеяться, продемонстрировать ненужную эмоцию, выказать слишком сильную заинтересованность или ее отсутствие.

3. Все представление может начать развиваться в неправильном направлении. Отсутствие нужной декорации или реквизита [11].

Также автор данной теории выделяет **декорации** – место представления, «**передний план**» (это стандартный набор выразительных инструментов и приемов, выработанных в ходе исполнения). В «передний план» включается «обстановка» – сценические составляющие выразительных средств, «личный передний план» – внешний вид и манеры, относительно постоянная составляющая исполнения. Именно передний план нормализован и служит источником стереотипов и идеализации поведения.

И.Гофман предположил, что человек может сохранять «присутствие духа», чтобы исключить промахи, управлять выражением лица и тоном голоса, используя различные формы драматургической дисциплины [11].

Далее рассмотрим отечественные теоретические подходы к исследованию самопрезентации. В отечественной науке феномен

самопрезентации становится самостоятельным предметом исследований только в конце 1990-х начале 2000-х гг.

Изучение данного явления зарождается в социальной психологии в контексте проблемы общения в 1990-х гг. Так, Б. Ф. Ломов считает, что самопрезентация человека возможна в процессе общения, в котором происходит «цементирование» личностных качеств и в то же время их развитие. Согласно его идеям, самопрезентируясь, человек демонстрирует свои привлекательные черты, способности, статус и свое отношение к партнеру через знаковые атрибуты и невербальную коммуникацию [26]. В свою очередь, Л. Б. Филонов отмечает стремление личности всегда создавать впечатление о себе и предъявлять свои индивидуальные качества исключительно во время общения, когда каждый из субъектов общения проявляет активность [27]. Развивая идею исследования самопрезентации в контексте общения, А. А. Бодалев подчеркивает «двойственность» процесса, где человек может быть и активным, и пассивным, как субъектом, так и объектом познания, в процессе которого формируется отношение к себе и окружающему миру [4]. По А.А.Бодалеву, самопрезентация – акт самовыражения и поведения человека, направленный на создание благоприятного впечатления или впечатления, соответствующего чьим-либо идеалам [4].

Е.Л. Доценко, в своей книге «Психология манипуляции: феномены, управлении и защита», рассматривает самопрезентацию как управление коммуникатором образами реципиента. Такое управление образами он относит к разновидностям манипуляции. Манипуляция, по Е.Л. Доценко, - это вид психологического воздействия, профессиональное исполнение которого приводит к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с актуально существующими желаниями [15].

Г.В. Бороздина считает самопрезентацию процессом управления восприятием реципиента путем целенаправленного привлечения его внимания к таким особенностям своего внешнего облика, своего поведения,

ситуации, которые запускают механизмы социального восприятия. Автором выделены техники самоподачи. Самоподача превосходства – акцентирование внимания на внешних признаках превосходства; самоподача привлекательности – приведение одежды в соответствие с внешними данными; самоподача отношения – презентация собеседнику своего к нему отношения невербальными и вербальными средствами; самоподача состояния и причин поведения – привлечение внимания собеседника к наиболее приемлемой для субъекта причине действий [33].

Е.А. Соколова-Бауш определяет самопрезентацию как управление впечатлением о себе [50]. В контексте эффективности общения, автор рассматривает влияние невербальных техник самопрезентации как на внешнюю аудиторию, так и на самого субъекта. При этом автор подчеркивает, что формирование впечатления происходит осознанно, т.е. имеет манипулятивный характер. Автор считает, что периодическое адекватное применение манипуляции в целях управления впечатлением в субъект-объектных отношениях является жизненно необходимым средством.

В диссертации «Психологические факторы успешности самопрезентации» (2001) В.В. Хороших определяет самопрезентацию как процесс регуляции впечатления, производимого субъектом, с учетом специфики социальной ситуации [54]. Самопрезентация, по мнению автора, является средством саморегуляции и механизмом интеграции человека в социум. В своих исследованиях автор приходит к выводу, что успешность самопрезентации зависит от таких психологических характеристик, как общительность, социальная активность, потребность в идентификации с группой.

Е.П. Никитин, Н.Е. Харламенкова (2001) исследуют самопрезентацию как средство формирования образа «Я» и самооценки [35]. Авторы сопоставляют феномен самопрезентации с феноменами самораскрытия и самовыражения и определяют их как механизмы личной саморегуляции, при этом противопоставляя данные явления по реализации цели. В отличие от



цели самовыражения, целью самопрезентации является изменение представления других о «я» субъекта, а не стремление выразить себя.

В своей книге «Эффективность делового общения» Ю.М. Жуков выделяет два вида общения – деловое и светское. Он рассматривает процесс самопрезентации как разновидность эффективного делового общения. Ю.М.Жуков формулирует правила общения как средства регуляции коммуникативного поведения. Их функции не однотипны. Выделяются:

- 1) правила коммуникативного этикета;
- 2) правила согласования коммуникативного взаимодействия;
- 3) правила самоподачи.

Согласно взглядам Ю.М. Жукова, правила самоподачи, в свою очередь, выполняют, как минимум, две функции:

- 1) создание у окружения определенного впечатления;
- 2) регуляция собственного поведения в нестандартных ситуациях [16].

В понимании О.А.Пикулевой, самопрезентация личности является неотъемлемой частью социальной и профессиональной деятельности и представляет собой постоянный процесс предъявления Я-информации в межличностном взаимодействии независимо от степени осознания субъектом самопрезентации своего поведения. Процесс самопрезентации, по мнению автора, состоит из трех элементов: субъекта самопрезентации, объекта самопрезентации и социальной ситуации, в которой происходит взаимодействие. Исследователь О.А. Пикулева различает стратегию и тактику самопрезентации. По мнению автора, стратегия – это осознаваемое и целенаправленное поведение индивида для создания желаемого впечатления с учетом долгосрочных идентичностей, и использующее для своей реализации определенные тактики самопрезентации. Под тактикой автор понимает краткосрочный поведенческий акт, включающий в себя совокупность приемов невербального и вербального поведения, направленный на создание желаемого впечатления для краткосрочных целей. О.А. Пикулева выделяет ассертивные и защитные тактики, выражаемые

посредством вербального и невербального поведения, и взаимосвязано проявляющиеся в самопрезентационном поведении [33].

В методическом пособии «Обучение самопрезентации» (2006) Е.В. Михайлова исследует самопрезентацию в публичном выступлении. Автор рассматривает самопрезентацию как исполнение социальной роли, поэтому обучение самопрезентации рассматривается как обучение исполнению роли. По мнению автора, эффективности при обучении самопрезентации в публичном выступлении можно добиться с использованием техник самопрезентации как суммы признаков их отработки и на основе целостного образа и личного опыта исполнения социальных ролей [15].

Интерес представляет исследование Н.А. Федоровой (2007) о влиянии личностных и ситуационных факторов на выбор вербальных техник самопрезентации. Автор предлагает рассматривать феномен самопрезентации в рамках психологической теории деятельности, по схеме, предложенной А.Н. Леонтьевым для описания структуры деятельности человека. Таким образом, самопрезентация рассматривается автором на трех уровнях: на уровне деятельности, определяясь мотивом (стратегия); на уровне действия (тактика), характеризуясь целью; на уровне операций, включая в себя различные средства (техника) [46].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что на сегодняшний день известно большое количество разнообразных определений и подходов к пониманию самопрезентации. Все авторы рассмотренных концепций определяют психологическую сущность феномена, исходя из таких критериев, как:

- степень осознаваемости субъектом самопрезентации в зависимости от ситуационного фактора и психологических особенностей личности;
- степень активности коммуникатора и реципиента;
- взаимосвязь феномена самопрезентации с какой-либо психологической особенностью личности (саморефлексия, самооценка, самомониторинг, публичное самосознание) и ситуационными факторами.

Несмотря на все разнообразие авторских определений, можно выделить ряд общих моментов, характеризующих феномен самопрезентации:

- самопрезентация является поведенческим выражением личности;
- главными средствами выражения являются вербальная и невербальная коммуникация, а также оформление внешнего облика и предметов пространственного окружения субъекта;
- самопрезентация представляет собой способ регуляции взаимодействия субъекта с социальной средой [41].

Фундаментальная монография И.Гофмана, являясь отправной точкой в исследовании самопрезентации, положила начало новым исследованиям феномена, которые развили представления о целях, мотивах, стратегиях и тактиках самопрезентации, а также ее личностных и ситуационных детерминантах.

## **1.2. Характеристика компонентов самопрезентации**

Исходя из положений деятельностного подхода (А.Н. Леонтьев), на уровне мотивации самопрезентация представлена стратегией, на уровне действия – тактикой, на уровне операций – техниками и приемами [Н.А.Федорова]. Для эффективного проектирования условий развития навыков самопрезентации необходимо осветить содержание значимых, на наш взгляд, ее компонентов – тактик и техник.

Охарактеризуем каждый из компонентов подробнее. Теоретический анализ подходов к изучению феномена самопрезентации, представленный в предыдущем параграфе, позволяет выделить ряд авторов, исследующих стратегии и тактики самопрезентации – И. Джонс и Т. Питтман, Д.М. Тайс, Р. Аркин и А. Шутц, Р.Чалдини, О.И. Пикулева и другие. Самой известной классификацией тактик самопрезентации является классификация коллектива авторов С.Дж. Ли, Б. Куигли, М. Неслера, А. Корбетта, Дж. Тедески. В классификацию включены 12 тактик – пять защитного типа и

семь ассертивного типа. Основой для выделения тактик самопрезентации является стремление получить социальное одобрение или стремление избежать значимых потерь при получении социального одобрения. Все 12 тактик объединены в 5 стратегий: уклонение, аттракция, самовозвышение, самопринижение, силовое влияние. Для выявления тактик самопрезентации, используемых субъектом при самопрезентации, авторами разработан опросник по данной классификации. Исследователь О.И. Пикулева предлагает авторскую модификацию опросника, адаптировав его к российской действительности [41]. На наш взгляд, на сегодняшний день, данная классификация представляет собой наиболее развернутую картину тактик самопрезентации. Этой классификации мы будем придерживаться в данной работе. Классификация тактик и стратегий О.И. Пикулевой представлена в таблице 1.

**Таблица 1**

**Стратегии и тактики самопрезентации**

№	Стратегия самопрезентации	Тактики самопрезентации	Содержание тактик самопрезентации
1	<i>Уклонение</i> (признак «уход от ответственности, избегание решительных действий»)	отрицание ответственности, оправдание (З)	Вербальные заявления «Я этого не делал
		отречение (З)	Вербальное объяснение субъектом причин поведения заведомо (для предотвращения обвинений)
		препятствование самому себе (З)	Ссылка на внешние препятствия как причины своих неудач (слабое здоровье, болезни, чрезмерные общественные нагрузки и т. п) для предотвращения нежелательных выводов у объекта самопрезентации
2	<i>Аттрактивное поведение</i> (признак «поведение, вызывающее	Желание понравиться (А).	Действия и поступки (лесть, конформность, оказание услуг, дарение подарков) в целях вызвать чувство симпатии

	благоприятное впечатление о субъекте самопрезентации») )		к субъекту
		Извинение (З).	Признание ответственности за обиды, вред, нанесенные другим. Вербальные и невербальные выражения раскаяния и вины (норма вежливости).
		Пример для подражания (А)	Поведение - моральное и привлекательное, вызывающее уважение, подражание, восхищение (принципиальность в вопросах нравственности и морали, героизм, самоотверженное отношение к работе и т. п.)
3			
	Самовозвышение (признак «демонстрация завышенной самооценки, доминирование»)	Приписывание достижений (А)	Заявления о своих достоинствах и прошлых достижениях
		Преувеличение своих достижений (А)	Убеждение окружающих в том, что результаты деятельности являются более позитивными, чем они являются в действительности
		Оправдание с принятием ответственности (З)	Приведение причин, оправдывающих и одобряемых другими и принятие ответственности за негативное поведение («на моем месте вы сделали бы то же самое»)
4	Самопринижение (признак «демонстрация слабости»)	Просьба/ мольба (А)	Демонстрация слабости, беспомощности, зависимости в целях получения помощи и др.
5	Силовое влияние (признак «демонстрация силы и статуса»)	Запугивание (А)	Высказывание угроз с целью возбуждения страха у объекта самопрезентации
		Негативная оценка других (А)	Высказывание негативных и критических оценок в адрес других

Условные обозначения: (З) - тактика защитного типа; (А) - тактика асертивного типа.

Следующим важным компонентом самопрезентации на уровне операций являются определенные средства и приемы (техники), которые человек использует. Классифицировали техники самопрезентации такие отечественные ученые как Г.В. Бороздина (вербальные и невербальные средства, внешний облик); Ю.М. Жуков (невербальные – мимика, позы, жесты, контакт глаз, речевые характеристики, пространственно-временная организация; вербальные – риторические приемы и способы организации текста); Е.А. Соколова-Бауш (невербальные средства); Н.А. Федорова (вербальные – риторические приемы, организация текста и невербальные – одежда, манера держаться, обстановка, мимика, жесты, позы) [33].

Таким образом, можно говорить о том, что техники самопрезентации основываются главным образом на невербальных приемах, поэтому самопрезентацию можно рассматривать в поведенческом аспекте на невербальном уровне.

Известно, что с помощью невербальных средств общения - мимики, жестов, телодвижений, интонации, пауз и др. - передается от 60 до 80% информации, дополняющей, заменяющей, а иногда и противоречащей вербальной информации [44]. По данным исследований А.Мехрабяна, если вербальная коммуникация противоречит невербальной, то значение слов составляет 7% от 100%. 93% (55% голоса и 38% языка тела) составляет невербальная коммуникация, которой доверяет реципиент [31]. Согласно теории Ч. Дарвина об эволюции, движения лицевых мышц, передающих информацию об эмоциях и чувствах, считаются врожденными и культурно-универсальными. Изучая выражения эмоций у человека и животных, ученый обнаружил, что именно средства невербальной коммуникации отображают эмоциональные состояния и реакции человека [1].

Невербальную коммуникацию по признаку средств принято разделять на кинесику, пара- и экстралингвистику, проксемику и «контакт глаз». В

рамках нашей работы мы будем рассматривать кинестетику и «контакт глаз». Кинесика основана на восприятии движений различных частей тела человека. Движение рук – это жестикуляция (М.Аргайл), движение мускул лица – мимика (П.Экман), позы человека – пантомимика (А.Пиз) [24].

Рассмотрим каждый компонент невербальной коммуникации подробнее. Особая роль в передаче информации отводится мимике. Мимика – выразительные движения мышц лица, являющиеся одной из форм проявления тех или иных чувств человека [6]. По определению Л.М. Сухаревского, мимика – «движения мускулатуры в координированных комплексах, отражающие разнообразные психические состояния человека» [6]. Основными характеристиками мимики является ее целостность и динамичность. Это означает, что все движения мышц лица при выражении основных эмоциональных состояний скоординированы (страх, радость, страдание, гнев, удивление, презрение). Согласно исследованиям психологов все люди независимо от культурной и национальной принадлежности, достаточно точно интерпретируют данные мимические конфигурации как выражение соответствующих эмоций [24]. Мимика различается по степени выраженности:

- сильно подвижная мимика. Свидетельствует об оживленности, легкой возбудимости и впечатлительности от внешних раздражителей;

- малоподвижная мимика. Свидетельствует об устойчивости настроения, указывает на постоянство душевных процессов. Подобная мимика ассоциируется со спокойствием, постоянством, рассудительностью, надежностью, превосходством и уравновешенностью;

- монотонность и редкая смена форм. Данное поведение характерно для монотонных душевных состояний, скуки, печали, равнодушии, эмоциональной бедности, меланхолии. При выраженной медлительности и слабой напряженности, можно говорить о слабой импульсивности и психическом однообразии. Причиной этого могут являться меланхолические двигательные нарушения, скованность или парализованность;

Также в мимике важны мимические движения, они подразделяются на:

- 1) агрессивно-наступательную мимику – гнев, злость, жестокость и др.;
- 2) активно-оборонительную – отвращение, презрение, ненависть и др.;
- 3) пассивно-оборонительную – покорность, приниженность и др.;
- 4) мимику ориентировочно-исследовательской направленности;
- 5) мимику удовольствия-неудовольствия;
- 6) маскировочные выражения – мимика сокрытия истины, двусмысленности, нечестности и т. п. [3].

Следующий компонент невербальной коммуникации, который мы рассмотрим – жестикуляция. Жестикуляция (движения рук, кистей) является внешним проявлением внутреннего состояния человека, и свидетельствуют об интенсивности переживаний, о качестве и направленности отношений, о культурной и групповой принадлежности. Жестикуляция, как и мимика, может нести самостоятельную информацию независимо от речи человека. Жестикуляция либо сопровождает речь, либо заменяет ее; при этом характер жестикуляции говорит об отношении человека к объекту – лицу, событию или предмету [57].

В психологии невербального общения не существует общепризнанной классификации жестов. Попытки классифицировать были предприняты исследователем невербального поведения А. Штанглем. Им выделяются:

- *жесты рук*: руки, вяло свисающие вдоль тела, - пассивность, недостаток воли; скрещенные на груди руки - тенденция к дистанцированию, известная изоляция, выжидание и др.;

- *жесты кистей рук*: открытая ладонь обращена вверх - объяснение, убеждение, открытое представление; руки спрятаны в карманах - сокрытие неуверенности, потеря непосредственности; рука сжимается в кулак - концентрация, стремление к самоутверждению и др.;

- *«игры рук»*: пальцы барабают по столу - демонстрация незаинтересованности; стирающие движения по лбу - стирание нехороших мыслей, плохих представлений и др.;



- *жесты пальцев*: палец засунут в рот - инфантильная наивность, удивление, рассеянность; палец плотно прижат ко рту - стремление предотвратить всякое проявление, импульс к овладению собой; палец касается глаз или ушей - опосредованный знак неловкости, плохое настроение, известная робость и др.;

- *рукопожатие*: твердое, энергичное, тяжелое, давящее, бесцветное, слабое и др. [57].

Австралийский исследователь А. Пиз представляет свою классификацию наиболее распространенных, с его точки зрения, жестов и действий:

- *жесты ладони*: открытая ладонь, говорящая о правдивости, честности, преданности; пальцы собраны в кулак и виден только указательный палец — «указующий перст», сила, принуждение к действию и др.;

- *жесты кистями и руками*: рука, охватывающая запястье, говорит о неоправданных ожиданиях и попытке самоконтроля; скрещенные руки с большими пальцами, направленными вверх - оборонительное или негативное отношение к чему-либо и др.;

- *жесты «рука к лицу»*: «рука к носу» указывает о недоверии к говорящему; потирание глаза - попытка заблокировать ложь; почесывание шеи - сомнение, неуверенность и др.; рука поддерживает голову - скука, отсутствие интереса; поглаживание подбородка - принятие решения; потирание тыльной стороны шеи - сигнал неоправданных ожиданий и др.;

- *барьеры из рук*: скрещенные на груди руки с ладонями, сжатыми в кулаки, говорят о враждебном отношении к партнеру, попытку защититься; касание предмета, расположенного вблизи другой руки, - стремление к достижению безопасности и др. [39].

В отличие от предыдущих классификаций, Н.И. Смирнова выделила жесты через соотношение вербальной и невербальной информации в процессе коммуникации:

- коммуникативные жесты, *замещающие* в речи элементы языка (жесты приветствия и прощания, угрозы, привлечения внимания, приглашающие, дразнящие, выражающие благодарность, примирение, утвердительные, отрицательные, вопросительные и др.);

- описательно-изобразительные жесты, *сопровождающие* речь и теряющие смысл вне речевого контекста (жесты, обозначающие размер, форму предмета, пространственное расположение объекта и др.);

- модальные жесты, *выражающие оценку* предметов, явлений, людей (жесты одобрения, неудовольствия, недоверия, неуверенности, растерянности, отвращения, радости, восторга, удивления) [49].

Еще одним важным компонентом невербальной коммуникации является пантомимика. Пантомимика, или поза - это элементарная единица пространственного поведения человека, положение человеческого тела, в соответствии с принадлежностью к определенной культуре. Количество различных устойчивых положений, которые способно принять человеческое тело, около 1000. Из них в силу культурной традиции каждого народа некоторые позы запрещаются, а другие – закрепляются. Поза наглядно показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденные позы, чем их подчиненные [39].

Одним из первых роль позы человека как одного из невербальных средств общения выделил психолог А. Шефлен. В дальнейших исследованиях, проведенных В. Шюбцем, было выявлено, что главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположении к общению.

Автором было показано, что «закрытые» позы воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики. Стоя: руки, скрещенные на груди, и сидя: обе руки упираются в подбородок и т.п. «Открытые» же позы воспринимаются как позы доверия, согласия,

доброжелательности, психологического комфорта. Стоя: руки раскрыты ладонями вверх, сидя: руки раскинуты, ноги вытянуты. Положение человека в пространстве также говорит о его отношении к собеседнику. Если человек заинтересован в общении, он будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону, если нет, то ориентироваться в сторону, откидываться назад. Человек, желающий заявить о себе, будет стоять прямо, в напряженном состоянии, с развернутыми плечами, иногда упершись руками в бедра; человек же, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение, будет расслаблен, спокоен, находиться в свободной непринужденной позе. Понимание смысла позы происходит у человека на интуитивном уровне [2].

Также важным средством невербального общения является визуальное общение (контакт глаз). Взгляд или визуальный контакт тесно связан с мимикой и составляет исключительно важную часть общения. Общаясь, люди стремятся к взаимному пониманию и испытывают дискомфорт, если оно отсутствует. Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению. Взгляд живого существа, и особенно взгляд человека - один из самых сильных раздражителей, несущий в себе большую информацию. В процессе общения взгляды людей выполняют синхронизирующую функцию – ритмика взглядов образует определенное русло общения.

Также отдельной категорией мы выделяем невербальную атрибутику человека – его внешний вид и прилагающиеся к нему элементы статуса. Одежда, прическа, украшения, окружающие коммуникатора предметы влияют на то, как его воспринимает реципиент.

Таким образом, невербальные средства общения нужны:

- для регулирования течения процесса общения, создания психологического контакта между партнерами;
- для обогащения информации, передаваемой вербально;
- для выражения эмоций [10].

Исходя из роли невербальной коммуникации, ее важности, мы считаем, что при развитии навыков самопрезентации необходимо уделять внимание, в первую очередь, развитию навыков невербальной коммуникации. В процессе публичного выступления важно чтобы мимика, жесты, поза соответствовали ситуации и способствовали успешной самопрезентации. Хотя невербальное общение и является отчасти бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения необходимого эффекта может контролироваться. Кроме того, развитие навыка невербального поведения способствует совершенствованию коммуникативных способностей обучающихся, и как следствие, возможности для личностного развития [8].

Главное и особое место в структуре компонентов самопрезентации отводится навыку саморегуляции. Саморегуляция (от лат. *regulare* – приводить в порядок, налаживать) является сложным личностным психологическим феноменом. В данной работе под термином психологическая (психическая) саморегуляция мы будем понимать произвольное и целенаправленное изменение психоэмоционального состояния, осуществляемое субъектом путем специально организованной психической активности [7].

Эмоционально-волевая регуляция включает в себя произвольное управление своим состоянием и ресурсами, самоконтроль, участвующие в качестве необходимых в ситуациях преодоления трудностей и препятствий [56]. Овладение методами психической саморегуляции позволяет нормализовать эмоционально-волевые характеристики психики, снизить ситуативную и личностную тревожность. О важности осознанной саморегуляции говорит В.Н.Панкратов: «...если человек научится осознавать и контролировать свое поведение, эмоции, мысли, то он может научиться сохранять и оптимальный вес, гармонизировать семейные отношения, избавляться от привычек, мешающих полноценно жить» [37].

На сегодняшний день известно значительное количество различных методов психической саморегуляции, которые успешно применяются на практике. Наиболее известными являются аутогенная тренировка (АТ), биологическая обратная связь (БОС), трансцендентная медитация, гипноз, психомышечная релаксация, идеомоторная и визуомоторная тренировка [30].

Для формирования начальных навыков психической саморегуляции эмоционального состояния применимы следующие приемы:

- Мышечная релаксация.

Целью этого приема является достижение состояния релаксации за счет расслабления мышц. Под воздействием психических нагрузок возникают мышечные зажимы, напряжение. Умение их расслабить позволяет снять нервно-психическую напряженность, быстро восстанавливать силы. Научно обосновал приемы релаксации Э. Джекобсон [5], установивший взаимосвязь характера мышечного тонуса с видами эмоционального возбуждения – тревожностью, напряженностью, страхом и т. п. Система последовательной нервно-мышечной релаксации Э. Джекобсона эффективно используется для преодоления эмоционального напряжения и его последствий. Навыки саморегуляции с помощью релаксации позволяют выполнить ряд задач:

- снятие мышечных зажимов;
- восстановление энергетического баланса организма;
- избавление от последствий негативного межличностного общения, восстановление душевных сил;
- оздоровление организма.

- Дыхательная саморегуляция.

Известно, что ритм, глубина, частота дыхания влияют на состояние нервной системы и, как следствие, на мышечный тонус. Дыхательная гимнастика в различном ритме массирует брюшные органы, устраняет явления гипоксии, нормализует состояние эмоционально-волевой сферы и внимания, что определяет рекомендацию по ее применению при

эмоциональном напряжении. Большинство людей в повседневной жизни используют только поверхностное дыхание, когда заполняются лишь верхняя часть легких. Полное же дыхание включает заполнение нижней, средней и верхней части легких. Изменяя вид, ритм дыхания, продолжительность вдоха и выдоха, человек может влиять на многие, в том числе и психические функции. Дыхательные упражнения направлены на формирование навыков свободного и ритмичного дыхания. Ритмическое форсированное дыхание понижает возбудимость некоторых нервных центров и способствует мышечной релаксации [14].

- Медитация.

Основы саморегуляции заложены также в медитации. В последнее время не только за рубежом все большее распространение в качестве эффективного метода воздействия на свое состояние находит метод медитации. Под медитацией понимается достижение мышечного расслабления (релаксации), регуляция дыхания и снятие эмоционального напряжения, остроты чувства тревоги и страха путем внутренне направленного внимания. Действие медитации благоприятно для физического и психического здоровья [14].

Успешная деятельность детей в музыкально-исполнительском процессе является результатом комбинации многих факторов, среди которых мы отмечаем умение контролировать свое психоэмоциональное состояние перед выступлением и во время него. Поэтому ребенку, осуществляющему исполнительскую деятельность на сцене, важно владеть приемами регуляции своего психоэмоционального состояния [28].

Авторы существующих на данный момент исследований в области самопрезентации выделяют стратегии самопрезентации как долгосрочный поведенческий комплекс, основанный на мотивации субъекта; тактики, как краткосрочный поведенческий акт, основанный на цели поведения и техники как средства, с помощью которых осуществляется самопрезентация.

В изучении компонентов самопрезентации мы пришли к выводу, что:

а) стратегии и тактики являются выражением уровня развития навыков самопрезентации, интерес к их изучению обусловлен практической значимостью, так как связан с развитием эффективной самопрезентации;

б) техники представлены главным образом средствами невербальной коммуникации;

в) основными навыками самопрезентации являются навык психоэмоциональной саморегуляции и навык невербального общения;

г) эмоции и воля являются обязательными компонентами саморегуляции.

Исполнительская деятельность, безусловно, относится к числу волевых актов. Исполнителю нужно быть готовым быстро реагировать на изменения в условиях сценической ситуации, уметь импровизировать, владеть своим эмоциональным состоянием. Умение чувствовать свое внутреннее эмоциональное состояние, ощущать свои переживания позволяет корректировать свое воздействие на него. Навыки саморегуляции психоэмоционального состояния позволяют обучающимся снимать импульсивность во время выступления, достигать органического единства эмоционального и рационального начал в творчестве. Таким образом, чем выше общий уровень осознанной саморегуляции, тем легче человек овладевает новыми видами активности, увереннее чувствует себя в незнакомых ситуациях, тем стабильнее и успешнее его творческая деятельность [43].

Формирование способности контролировать проявление невербального поведения в процессе самопрезентации, умение осуществлять эмоционально-волевою регуляцию своего состояния в исполнительской деятельности становится важнейшей психолого-педагогической задачей [21]. Однако, как показывает анализ проблемы, не все обучающиеся на достаточном уровне владеют данными умениями, поэтому актуальной становится задача поиска эффективных форм и методов развития с использованием ресурсов смежных областей.

### **1.3. Анализ подходов к развитию навыков самопрезентации**

Интерес к разработке программ обучения техникам и способам самопрезентации в отечественной психологии и педагогике начался с 2000-х годов. Развитию навыков самопрезентации посвящены исследования Ю.М. Жукова, Е.В. Михайловой, О.И. Пикулевой, И.Б. Захаровой и др. Рассмотрим основные подходы к решению рассматриваемой проблемы.

По мнению некоторых авторов, одним из методов развития навыков самопрезентации является социально-психологический тренинг. В рамках данного метода Е.А. Соколова-Бауш представляет программу по подготовке к собеседованию при приеме на работу [50]. В качестве основы обучения самопрезентации А.В. Саватеев также предлагает социально-психологический тренинг. Автор рассматривает его в целях формирования способностей к созданию эффективного имиджа у командиров курсантских подразделений [46].

Коммуникативный тренинг как метод развития коммуникативной компетентности, в том числе и навыков самопрезентации, рассматривает Ю.М. Жуков. Для этих целей автор раскрывает важность таких компонентов тренинга как групповая работа, активность участников тренинга, обратная связь [16]. Коммуникативный тренинг, по мнению С.А. Филина, способствует на уровне условного рефлекса формировать поведенческие модели, как на вербальном, так и на невербальном уровне. Автор выделяет такие элементы тренинга как: тридцатисекундная самопрезентация на заданную тему, групповые презентации на выбранную группой тему, прохождение собеседования, написание деловых текстов на заданную тему (резюме, сопроводительное письмо) [53].

В качестве эффективного метода развития и совершенствования навыков самопрезентации О.А. Пикулева предлагает видеотренинг. В ходе обучения самопрезентации, автор уделяет много внимания обучению стратегиям и тактикам самопрезентации. Социально-психологический



видеотренинг как наиболее действенную форму развития коммуникативных способностей личности рассматривает И.В. Пономаренко. Автор разработала комплексную программу по оптимизации процесса самопрезентации, в целях эффективного поведения в ситуациях межличностного общения. Программа направлена на личностный рост и развитие коммуникативных навыков военнослужащих-женщин в военном коллективе.

Отдельной методикой можно выделить обучение самопрезентации как обучение исполнению роли в исследовании Е.В. Михайловой [33]. Основой обучения самопрезентации в ее работе выступает метод «работы из образа» (по К.С. Станиславскому). По мнению автора, работа актера на сцене есть ни что иное, как публичное выступление, таким образом, обучение актерскому мастерству неизбежно включает обучение навыкам самопрезентации. Программа Е.В. Михайловой по обучению навыкам самопрезентации в публичном выступлении направлена на развитие коммуникативных навыков, используя теоретический и практический опыт театральных школ. Также автор уделяет внимание обучению стратегиям и тактикам самопрезентации, и рекомендует результаты своей работы к применению в социально-психологических тренингах и индивидуальном консультировании.

Ниже рассмотрим авторов, чьи исследования направлены на развитие успешной самопрезентации в образовательном процессе. И.Б.Захарова считает эффективной формой обучения вербальной самопрезентации образовательный лингво-коммуникативный тренинг [18]. В своем исследовании автор определяет, что в целях развития успешной самопрезентации студентов важно владение вербальными средствами (консультирование, резюме, репетиция, собеседование). При разработке и реализации программ, наряду с активным применением коммуникативных средств, И.Б. Захарова предлагает использовать средства театральной педагогики. Автор разработала комплекс методических материалов (коммуникативно-вербальные игры, программа ориентационно-информационного курса, социально значимые ситуации самопрезентации).

Предметом исследования В.А. Савина являются дидактические условия, технологии для формирования компетенций, связанных с готовностью старшеклассника к самопрезентации в различных ситуациях. По мнению приверженцев этого метода, накопление навыков самопрезентации, в основном, достигается средствами вербальной коммуникации за счет организации образовательной коммуникативной тренинговой работы [47].

Авторы вышеперечисленных исследований для обучения, формирования успешной самопрезентации склоняются к применению активных методов, в том числе и тренинговых. У одних авторов акцент делается на тренинговые технологии, у других на разработку методик обучения в целях интеграции в образовательный процесс любой ступени. Исследователи уделяют внимание не только обучению конкретно успешной самопрезентации, но и формированию условий, готовности к данному явлению. В целом можно сказать, что в научной литературе на современном этапе развития вопросам развития навыков самопрезентации уделяется достаточное внимание. Тем не менее, анализ различных подходов на данный момент, позволяет увидеть, что имеющиеся программы и тренинги являются узкопрофильными, специфичными, нацелены на определенный возраст обучающегося. Универсальные программы, в свою очередь, отличаются узостью условий развития навыков самопрезентации, акцентируют внимание в обучении в основном на развитии вербальной части самопрезентации или неполно интегрированы в существующую систему образования.

Учитывая опыт проведенных исследований, специфику деятельности учреждений дополнительного образования детей и возраст обучающихся, мы считаем, что универсальным методом для развития навыков самопрезентации может являться актерский тренинг.

Актерское мастерство и режиссура представляются важнейшей частью развития общества, так как являются основой развития творческих способностей личности, способом раскрепощения, навыков публичного поведения, самопрезентации, а также способности понимания себя и другого

человека, умения играть разные роли для эффективного взаимодействия с партнером. Интерес театрального искусства и различных отраслей психологии и физиологии друг к другу взаимен. Не случайно большое влияние на формирование системы К.С.Станиславского [51] оказали труды психолога Т.Рибо, физиологов И.М.Сеченова и И.П.Павлова. В свою очередь, психологи и физиологи проявляют активный интерес к системе К.С. Станиславского и актерскому творчеству. Такой синтез несомненно приводит к обогащению теоретических знаний и решению целого ряда практических проблем. В основе технологий актерского мастерства лежит игра. Игра существует в контексте культуры, которая диктует ей форму и содержание. Игровое поведение является основой для развития навыка сотрудничества с партнером, снятия психологического и физического напряжения. Большой интерес представляет использование театральной игры как способа развития навыков самопрезентации личности. В связи с чем из практики актерского мастерства заимствуются такие упражнения как «воспитание навыков актерской смелости и выразительности», «сценическое внимание», «актерское воображение», этюдный метод на взаимодействие и многие другие элементы – фундамент, на котором строится актерское творчество [51].

Тренинг как форма интерактивной игры, помогает моделировать, развивать и совершенствовать наблюдательность, коммуникативные навыки, творческие способности, воображение, личные и профессиональные модели поведения. Тренинг – форма обучения, при которой целенаправленно создаются условия для приобретения обучающимися опыта, ведущего к изменению их мышления и поведения, к выработке у них новых умений и навыков. Форма тренинга является наиболее эффективной. К. Левин писал «обычно легче изменить индивидуумов, собранных в группу, чем изменить каждого из них в отдельности» [55]. Все это как нельзя лучше иллюстрирует наш выбор метода развития навыков самопрезентации обучающихся.

Исполнителю нужно быть готовым к изменениям в условиях сценической ситуации, уметь быстро реагировать, исправлять ошибки, уметь импровизировать, властвовать собой и направлять волнение себе на пользу [42]. Для этих целей подходит весь арсенал средств театрально-игровых технологий.

Первый этап актерского тренинга включает в себя упражнения, направленные на развитие навыка саморегуляции (упражнения на внимание, мышечную свободу, развитие воображения). Каждое упражнение тренирует одно или несколько психофизических качеств - воображение, внимание, память, мышечную и психологическую свободу. По мнению Е. Гротовского, тренировка формирует в участниках специфическое самочувствие, называемое в театральной среде «готовностью к творчеству» [55]. Такое самочувствие определяется развитием навыков саморегуляции как самоуправления психофизиологическим состоянием, освобождения от мышечных зажимов, навыков управления вниманием [12].

Второй этап тренинга направлен на развитие коммуникативных навыков (приемы невербальной коммуникации, психотехнические игры, методы театральной педагогики). Творческое содержание психотехнических игр сочетается с коллективной формой их проведения. Система включенных упражнений из психотехнических игр, нацелена на творческий поиск скрытых ресурсов и освоение новых способов проживания задач тренинга. Театральная педагогика предлагает ряд методов, способствующих эффективному формированию таких качеств, как эмпатия, творческое воображение, избирательность восприятия, самоконтроль психических проявлений и саморегуляция поведения. Упражнения на «воспитание навыков актерской смелости и выразительности», «сценическое внимание», «актерское воображение», «если бы», этюдный метод усиливают произвольное внимание, развивают ассоциативное мышление, творческий подход, повышают стрессоустойчивость и направленность на достижение [51].

*Этюдный метод* – это творческое исследование, изучение умом и телом какого-либо жизненного действия, человеческого поступка или события в предлагаемых обстоятельствах спектакля. Выделяют следующие виды этюдов:

- одиночный этюд на эмоциональные воспоминания, на физическое самочувствие;
- парный этюд на действие с воображаемыми предметами;
- групповые этюды, воспитывающие импровизационное самочувствие;
- этюды типа «цирк», развивающие артистическую смелость.

Для более точного исполнения этюдов, существуют следующие приемы:

- оправдание позы на основе анализа ощущений и чувств;
- оправдания внимания к объекту – интонационные модуляции и пантомимические приспособления, концентрирующие внимание на действии с объектом;
- «если бы» - действия в воображаемых предлагаемых обстоятельствах;
- повтора – темпо-ритмическая организация физического действия, обеспечивающая динамику напряжения действия;
- координации движений и речи – смысловая координация движений и речи в групповой деятельности;
- расслабления – нацелен на освобождение мышц от излишнего физического напряжения, которое свидетельствует о существовании психического напряжения личности и реализуется в упражнениях на релаксацию и на выработку в себе «мышечного контролера»;
- сосредоточения – связан с развитием волевой сферы личности, основанный на концентрации всех видов чувственного внимания на конкретном объекте в реальной или воображаемой плоскости [51].

Вышеперечисленные приемы помогают раскрыть в каждом обучающемся такие качества, как эмоциональность, креативность, высокая

координация движений, волеизъявление, ассоциативная импровизация и т.д., являющиеся проявлением коммуникативной культуры.

*Метод действенного анализа* – это способ научения навыкам волевого поведения, называемым «сценическим». Метод используется в педагогической практике в целях формирования коммуникативных навыков обучающихся.

Предлагаемые методы театральной педагогики помогают обучающимся сформировать умения и готовность к самовыражению и импровизации, к саморегуляции своего психического состояния и сопереживания, речевой выразительности и пластической экспрессии [58].

Таким образом, активное использование методов театральной педагогики в ходе обучения развивает способность к выражению таких качеств, как артистичность, экспрессивность, свобода мысли и действия, творческое самочувствие и импровизационность, способствуя развитию коммуникативных навыков, навыков саморегуляции, и, следовательно, навыков самопрезентации в целом.

Итак, на основе проведенного теоретического анализа, можно сказать, что методы театральной педагогики, психотехнические упражнения обладают широкими возможностями для развития навыков самопрезентации у обучающихся. Упражнения актерского тренинга обеспечивают многократное повторение формирующихся умений при решении творческих сценических задач в условиях сопровождения педагогом-психологом исполнительской деятельности обучающихся.

## Выводы по первой главе

Результаты проведенного теоретического исследования позволили сделать следующие выводы.

1. Проблема самопрезентации была поставлена, в первую очередь, основателями символического интеракционизма». Идеи классиков этого направления (Ч. Кули, Дж. Мид, М. Кун, И. Гофман, и др.) во многом определяют современное представление о самопрезентации человека. Авторы этих концепций искали ответы на вопросы, почему люди занимаются самопрезентацией, всем ли в одинаковой степени свойственно стремление к самопрезентации, какие стратегии и техники используются в процессе самопрезентации. Обращает на себя внимание довольно большое количество разнообразных подходов и отсутствие единой концепции или хотя бы небольшого их числа, поэтому в своей работе мы ограничились изложением их основных положений.
2. Обобщая определения различных авторов, можно сказать, что самопрезентация – это целенаправленный и стихийный, осознаваемый и неосознаваемый, вербальный и невербальный процесс предъявления Я-информации в социуме.
3. Самопрезентация как осознаваемая и целенаправленная деятельность направлена на создание благоприятного, или соответствующего чьим-либо идеалам, впечатления о себе; выражается в умении эффективно подать себя в различных ситуациях, расположить к себе аудиторию.
4. Компонентами самопрезентации являются стратегии, тактики и техники, выбор и содержание которых во многом

определяется индивидуальными особенностями личности и целями самопрезентации.

5. Являясь деятельностью по управлению впечатлением о себе, самопрезентация связана с контролем и регулированием предъявляемой аудитории Я-информации; являясь частью коммуникативной компетентности, самопрезентация связана с конструированием вербальной и невербальной модели поведения, отвечающей социальным требованиям каждой конкретной ситуации.
6. Развитие навыков самопрезентации, на наш взгляд, должно происходить через применение средств невербального общения, через развитие навыков саморегуляции.
7. Актерское мастерство помогает освоить навыки коммуникаций, навыки невербального общения, научиться владеть телом, жестами, мимикой, психоэмоциональным состоянием, а также голосом и речью.
8. В качестве психолого-педагогических условий успешной реализации программы развития навыков самопрезентации мы рассматриваем актерский тренинг.



## **2. Эмпирическое исследование навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования**

### **2.1. Организация и методы исследования**

В основу эмпирического исследования легло положение о том, что самопрезентация, как психологический феномен, рассматривается нами как осознаваемая и целенаправленная деятельность, направленная на создание благоприятного, или соответствующего чьим-либо идеалам, впечатления о себе перед значимой аудиторией.

Нами были выделены основные характеристики навыков самопрезентации, такие как невербальная коммуникация и эмоционально-волевая саморегуляция. Способ работы механизма развития самопрезентации отражен в широте репертуара используемых обучающимся тактик самопрезентации. В то же время, развитие навыков самопрезентации происходит через целенаправленное развитие невербальных аспектов коммуникации, а также через освоение способов саморегуляции эмоционально-волевого состояния. Развитие этих компонентов, исходя из анализа психолого-педагогических условий развития навыков самопрезентации, целесообразно проводить с помощью активных тренинговых методов. В рамках настоящей работы представлено исследование навыков самопрезентации у обучающихся в ДШИ.

**Целью** нашей опытно-экспериментальной работы является исследование особенностей самопрезентации у обучающихся ДШИ.

В соответствии с выдвинутой целью, опытно-экспериментальная часть работы предполагает решение следующих **задач**:

1. Выявить тактики и стратегии, используемые обучающимися при самопрезентации.
2. Определить общий уровень саморегуляции и уровень развития навыков невербальной коммуникации у обучающихся ДШИ.

3. Определить связь успешности самопрезентации с уровнем развития навыков самопрезентации у обучающихся ДШИ.

Экспериментальной базой исследования являлось Муниципальное бюджетное учреждение культуры дополнительного образования «Екатеринбургская детская школа искусств № 10» г. Екатеринбург. В исследовании принимали участие 30 детей в возрасте от 12 до 17 лет (100% девочки), обучающихся на отделении «Музыкальное искусство. Средний возраст группы - 14,2 лет.

Процедура исследования соответствовала этическим и санитарным нормам. Участие детей в исследовании являлось добровольным, с разрешения родителей.

Изучение репертуара используемых личностью тактик самопрезентации проводилась с помощью Опросника «Шкала тактик самопрезентации» О.А. Пикулевой (дополненный опросник С. Дж. Ли, Б. Квигли, М Неслера, А. Корбетта, Дж. Тедески). Опросник определяет наиболее часто или редко используемые тактики самопрезентации (12 тактик), и помогает выяснить 5 стратегий самопрезентации, основанных на различных группировках 12 тактик самопрезентации:

- Уклонение – стратегия ухода от ответственности и избегания–решительных действий (тактики «Оправдание с отрицанием ответственности», «Отречение» и «Препятствование самому себе»).

- Аттрактивное поведение – стратегия создания благоприятного–впечатления о субъекте самопрезентации (тактики «Желание понравиться», «Извинение» и «Пример для подражания»).

- Самовозвышение – стратегия предъявления доминирования и высокой самооценки (тактики «Сообщение о своих достижениях», «Преувеличение своих достижений» и «Оправдание с принятием ответственности»).

- Самопринижение – стратегия предъявления слабости и незащитности (тактика «Просьба/мольба»).

- Силовое влияние – стратегия силового и статусного давления (тактики «Запугивание» и «Негативная оценка других»).

Испытуемому предлагается 64 вопроса, связанные с его самовосприятием, которые он оценивает по степени отнесения к себе по девятибалльной шкале от 1 – «редко проявляется в поведении» до 9 – «очень часто проявляется в поведении». При интерпретации выделены пять уровней: высокий, повышенный, средний, пониженный и низкий.

Для определения общего уровня саморегуляции мы использовали опросник «Стили саморегуляции» (автор В.И. Моросанова) [34]. Опросник предназначен для определения индивидуальных особенностей саморегуляции деятельности. В зависимости от возраста участников нами были использованы Опросник ССП-98 (14+) и Опросник ССУД-М (11-13 лет). Опросник ССП-98 (14+) состоит из 46 утверждений, Опросник ССУД-М (11-13 лет) состоит из 67 утверждений, входящих в состав шести шкал, выделяемых в соответствии с основными регуляторными процессам (планирования, моделирования, программирования, оценки результатов) и регуляторно-личностными свойствами (гибкости и самостоятельности). Опросник в целом работает как единая шкала «Общий уровень саморегуляции», который характеризует общий уровень сформированности индивидуальной системы осознанной саморегуляции произвольной активности человека. Методика использовалась нами только для выявления общего уровня саморегуляции. Выделены три уровня - высокий, средний, низкий.

Также мы использовали невключенное наблюдение как метод исследования невербального компонента самопрезентации в педагогическом процессе и непосредственно в процессе публичного выступления [45]. Критериями являлись уровни владения мимикой, жестикуляцией, позами и взглядом. При интерпретации выделены три уровня: высокий, средний и низкий.

Описание методик дано в приложении 1.

Данные методики были выбраны, в соответствии с возрастными особенностями обучающихся и возможностью математической обработки полученных данных.

Методами обработки эмпирических данных являлись:

- вычисление средних значений и процентных соотношений;
- корреляционный анализ, проведенный с помощью критерия Спирмена;
- сравнительный количественный анализ, проведенный с помощью непараметрического критерия Т Вилкоксона [48].

Статистическая обработка полученных в исследовании данных была произведена в программе «Microsoft Excel 2010». Расчеты представлены в приложении 3.

## **2.2. Анализ результатов исследования особенностей самопрезентации у обучающихся ДШИ**

Распределение обучающихся ДШИ по уровням развития навыков невербальной коммуникации методом невключенного наблюдения, в соответствии с полученными результатами, представлено в таблице 2 и на диаграмме 1.

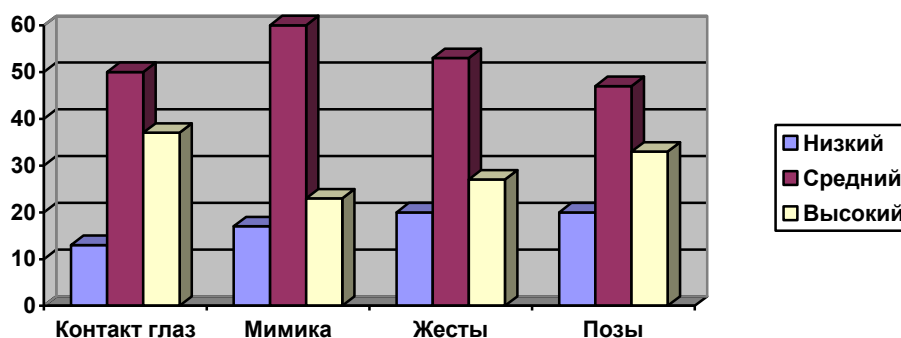
**Таблица 2**

***Распределение обучающихся по уровню невербальной коммуникации***

Уровень/аспект	Низкий	Средний	Высокий
Контакт глаз	4(13%)	15(50%)	11(37%)
Мимика	5(17%)	18(60%)	7(23%)
Жестикуляция	6(20%)	16(53%)	8(27%)
Позы/движения	6(20%)	14(47%)	10(33%)

## Диаграмма 1

### *Распределение испытуемых по уровню развития невербальной коммуникации*



Как видно из таблицы низкий и средний уровень невербальной коммуникации по шкале «Контакт глаз» имеют 63% респондентов, по шкале «Мимика» 77% опрошенных, по шкале «Жестикуляция» - 73%, по шкале «Позы/движения» - 67% обучающихся.

В общей сложности уровень развития невербальной коммуникации можно увидеть на рисунке 1.



Рис.1. Общий уровень развития невербальной коммуникации по всем шкалам

53% (16 человек) опрошенных имеют средний уровень по всем шкалам. Респонденты стремятся использовать арсенал невербальных средств в процессе коммуникации, однако эта склонность не отличается высокой устойчивостью. Контакт глаз непродолжителен, отличается неуверенностью, в некоторых ситуациях мимика значительно оживляется, но чаще остается скованной. В осанке, походке, жестикуляции, позах наблюдается некоторая

сдержанность. 30% (9 человек) опрошенных отличаются высоким уровнем владения невербальными компонентами самопрезентации – они не теряются в незнакомой обстановке, при общении используют контакт глаз. Мимика выразительна. Характер движений импульсивный, жесты выразительны, мышечный тонус повышен, преобладающее выражение лица – улыбка. В осанке, походке, жестикуляции, позах видна свобода движений. 17 % (5 человек) испытуемых показали низкий уровень владения невербальными средствами общения. Им характерны следующие особенности: движения, жесты хаотичные, не обладают выразительностью; преобладает «застывшее выражение лица»; «взгляд исподлобья», «взгляд в сторону».

По методике «Стили саморегуляции» В.И. Моросановой нами были получены данные по шкале «Общий уровень саморегуляции». Результаты представлены в таблице 3 и на рисунке 2.

**Таблица 3**

**Распределение обучающихся по уровню саморегуляции (В.И. Моросанова)**

Общий Уровень Саморегуляции	Количество об-ся	Доля (%)
Высокий	10	33
Средний	17	57
Низкий	3	10



Рис.2. Распределение обучающихся по шкале «Общий уровень саморегуляции»

Как видно из таблицы, 57% опрошенных имеют средний уровень саморегуляции. Обладатели такого уровня склонны фиксироваться на своих ошибках, для них характерна высокая чувствительность к неудачам, чрезмерная самокритичность, неустойчивость самоконтроля.

33% опрошенных имеют высокие значения показателя ОУС. Для них характерна осознанность, самостоятельность. Такие испытуемые гибко и адекватно реагируют на изменяющиеся условия. Уверенно чувствуют себя в незнакомой обстановке.

У 10% испытуемых с низким показателем по шкале ОУС потребность в осознанном планировании и программировании своего поведения не сформирована. Они более зависимы и от ситуации и от мнения других людей.

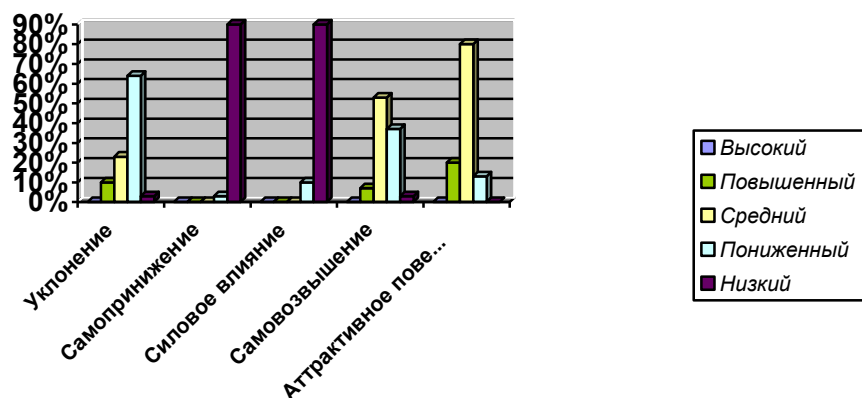
Для изучения особенностей самопрезентации детей-исполнителей было проведено исследование репертуара тактик с помощью опросника С.Ли, Б. Куигли в адаптации О.А. Пикулевой «Шкала тактик самопрезентации». Опросник позволил выявить более и менее используемые обучающимися тактики самопрезентации (12 тактик), объединенных в 5 стратегий.

Рассмотрим распределение обучающихся по шкалам тактик самопрезентации, объединенных в 5 стратегий.

## **Диаграмма 2**

### ***Распределение испытуемых по шкалам тактик самопрезентации***

### Распределение испытуемых по шкалам тактик самопрезентации



Как видно из диаграммы, среди обучающихся по шкале «Уклонение», средний уровень стратегии имеют 23% (7 человек), повышенный 10% (3 человека), пониженный 64% (19 человека), низкий 3% (1 человек). С высоким уровнем обучающихся нет. Таким образом, наибольшее число обучающихся имеют пониженный и средний уровень данной стратегии.

По шкале «Самопринижение» большинство (97%) обучающихся имеют низкий уровень, 3% испытуемых имеют пониженный уровень. Следовательно, можно говорить о том, что обучающиеся почти не используют тактику просьба/мольба, входящую в данную стратегию.

По шкале «Силовое влияние» большинство (90%) обучающихся имеют низкий уровень, 10% испытуемых имеют пониженный уровень. Следовательно, можно говорить о том, что обучающиеся редко используют данную стратегию.

Распределение по шкале «Самовозвышение» выглядит следующим образом: большинство (53%) испытуемых имеют средний уровень использования данных тактик, пониженный уровень имеют 37% обучающихся, 7% имеют повышенный и 3% низкий уровень. С высоким уровнем обучающихся нет.



По шкале «Аттрактивное поведение» большинство испытуемых имеют средний уровень – 80%. 13% обучающихся имеют пониженный уровень, и 7% - повышенный.

Таким образом, можно утверждать, что большинство обучающихся имеют средние и низкие значения по шкале «Общий уровень саморегуляции», средние и низкие значения по шкалам невербальной коммуникации. При взаимодействии с другими людьми редко используют тактику демонстрации беспомощности. Не высказывают угроз и негативных отзывов об окружающих. Редко выражают просьбу. Пользуются возможностью избегать ответственности, применяя оправдания и ссылку на внешние препятствия. При этом редко используют тактики и стратегии привлечения к себе внимания с целью создания благоприятного впечатления. Не стремятся демонстрировать свои достижения, достоинства; не стараются понравиться окружающим, часто не считая себя достойными внимания.

### **2.3. Связь успешности самопрезентации у обучающихся ДШИ с уровнем развития навыков самопрезентации**

С целью выявления репертуара тактик самопрезентации, характерных для обучающихся ДШИ с различным уровнем развития саморегуляции, рассмотрим корреляционные связи. Корреляционный анализ проводился с помощью метода ранговой корреляции  $r_s$  Спирмена.

Как видно из таблицы 4, между уровнем развития навыка невербальной коммуникации и уровнем саморегуляции респондентов нами была выявлена значимая положительная связь: чем выше уровень развития навыка невербальной коммуникации, тем выше показатели уровня саморегуляции ( $r = 0,578$ ).

Таблица 4

***Корреляционные связи уровня саморегуляции, уровня развития навыка невербальной коммуникации и тактик самопрезентации***

Тактики самопрезентации	Уровень саморегуляции (ОУС)	Уровень владения невербальной коммуникацией
Уровень саморегуляции		0,578**
Уклонение	-0,449**	
Самопринижение	-0,582*	
Силовое влияние	-0,394**	
Самовозвышение	0,408**	
Аттрактивное поведение	0,455**	

Примечание: \* связь значима на уровне  $p < 0,05$

\*\* связь значима на уровне  $p < 0,01$

Выявлена значимая отрицательная связь между уровнем саморегуляции и показателем использования негативных самопрезентационных стратегий. Чем выше уровень саморегуляции, тем ниже показатели использования самопрезентационной стратегии «Уклонение» ( $r = -0,449$ ), «Самопринижение» ( $r = -0,582$ ), «Силовое влияние» ( $r = -0,394$ ). Выявлена значимая положительная связь между уровнем саморегуляции и показателем использования асертивных самопрезентационных стратегий: «Самовозвышение» ( $r = 0,408$ ), «Аттрактивное поведение» ( $r = 0,455$ ).

Выявленные корреляционные связи позволяют сделать вывод, что увеличение показателей уровня саморегуляции и уровня владения навыками невербальной коммуникации ведет за собой развитие успешной самопрезентации как расширение репертуара асертивных тактик самопрезентации.

## Выводы по второй главе

Целью психодиагностического исследования являлось выявление особенностей самопрезентации обучающихся ДШИ: используемых тактик и стратегий самопрезентации, определение общего уровня саморегуляции и уровня развития навыков невербальной коммуникации. А также выявление связи между уровнем развития навыков самопрезентации (саморегуляции и невербальной коммуникации) и успешностью самопрезентации (выбор определенного репертуара тактик и стратегий).

Изучение репертуара используемых личностью тактик самопрезентации проводилось с помощью Опросника «Тактики самопрезентации» (С.Ли, Б.Куигли, адаптация О.А. Пикулевой). Для определения общего уровня саморегуляции мы использовали опросник «Стили саморегуляции» (автор В.И. Моросанова). Также мы использовали невключенное наблюдение как метод исследования невербального компонента самопрезентации.

Результаты психодиагностического исследования особенностей самопрезентации обучающихся ДШИ позволили сделать следующие выводы:

1. У большинства (57%) испытуемых были выявлены средние показатели по шкале «Общий уровень саморегуляции». Низкие показатели по шкале у 33%, высокие у 10% обучающихся. Также для испытуемых характерен средний (53%), высокий (30%) и низкий (17%) уровень развития невербальной коммуникации.

2. Анализ результатов исследования по «Шкалам тактик самопрезентации» показал, что большинство обучающихся имеют низкий уровень использования тактик «Силовое влияние», «Самопринижение», пониженный уровень по стратегии «Уклонение». Средний уровень по применению стратегий «Самовозвышение» и «Аттрактивное поведение».

3. Корреляционный анализ, проведенный с помощью критерия rs Спирмена, позволил определить меру связи между уровнем развития

навыков самопрезентации обучающихся и успешностью самопрезентации. Выявлена значимая отрицательная связь между уровнем саморегуляции и показателем использования защитных самопрезентационных стратегий. Выявлена значимая положительная связь между уровнем саморегуляции и показателем использования ассертивных самопрезентационных стратегий.

От уровня развития навыков самопрезентации зависит успешность исполнительской деятельности обучающихся ДШИ. В связи с этим возникает необходимость в разработке программы по развитию навыков самопрезентации у обучающихся ДШИ.

### **3. Апробация программы развития навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования**

#### **3.1. Программа развития навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования**

Самопрезентация – осознаваемая и целенаправленная деятельность, направленная на создание благоприятного, или соответствующего чьим-либо идеалам, впечатления о себе перед значимой аудиторией.

Умение предъявить себя - это способность, позволяющая человеку привлечь внимание к своим достоинствам, добиться расположения аудитории, обеспечить успех не только в общении, но и в значимой для ребенка деятельности. В условиях проектной, концертной и конкурсной деятельности обучающихся в учреждениях дополнительного образования важной психолого-педагогической задачей становится развитие навыков самопрезентации как умения обучающегося успешно осуществлять свои творческие намерения. Поэтому возникает необходимость целенаправленной работы по развитию навыков самопрезентации у детей-исполнителей.

Программа «Успешная самопрезентация» разрабатывалась с учетом следующих **принципов**:

1. Принцип экологичности. Все упражнения подобраны в соответствии с принципом «не навреди» и не являются помехой в свободном развитии участников группы.

2. Принцип целесообразности. Все задания, упражнения, игры служат реализации единой цели.

3. Принцип последовательности. Каждое последующее задание базируется на опыте и переживаниях, полученных при выполнении предыдущих и соответствуют принципу «от простого к сложному».

4. Принцип открытости. Искренность ведущего перед группой, создание условий для раскрытия потенциала каждого из участников.

5. Принцип достоверности. Адаптация тем этюдов, игр, упражнений к реальной действительности.

**Цель программы:** развитие навыков самопрезентации у обучающихся в ДШИ средствами актерского тренинга.

**Задачи:**

1. Освоение навыков установления контакта, важность первого впечатления.
2. Изучение возможностей своих органов чувств, внимания, воображения.
3. Обучение распознавания своих и чужих эмоций.
4. Развивать умение понимать невербальные реакции собеседника, производимое на него впечатление.
5. Совершенствовать навыки вербального и невербального поведения.
6. Освоение приемов саморегуляции психоэмоционального состояния.

**Предполагаемые результаты:**

Развитие умений и навыков:

- распознавать эмоциональные реакции собеседников;
- использовать невербальные компоненты в коммуникации;
- освоение приемов саморегуляции.

**Трудоемкость программы:** программа рассчитана на 13 занятий. Продолжительность занятия 140 минут (включая два перерыва по 10 минут). Общая продолжительность программы 39 часов.

В программе используются театральные технологии: театральные игры и этюды, упражнения на импровизацию, арт-техники, психогимнастические упражнения и релаксация. В ходе тренинга используются следующие приемы:

- разогревающие упражнения;
- моделирование ситуаций в ролевых играх;
- упражнения в парах, группах;
- групповое обсуждение.

**Структура занятия** включает приветствие, разминочные упражнения, цель которых – снятие эмоционального напряжения, настрой на взаимодействие, создание комфортной атмосферы коммуникации. Психогимнастические упражнения активизируют, стимулируют, подготавливают к работе над основной темой занятия. В основную часть занятия входят игры и упражнения на развитие мимики, пантомимики, разыгрывание этюдов, работа в парах и в команде. Освоение приемов саморегуляции предусмотрено в конце основной части занятия.. Завершает занятие рефлексивный этап, позволяющий ассимилировать опыт, полученный детьми в ходе занятия.

**Материально-техническое обеспечение:** музыкальный центр, просторное помещение.

Тематический план и содержание программы отражены в таблице 5.

**Таблица 5**

**Тематический план программы «Успешная самопрезентация» по развитию навыков самопрезентации у обучающихся ДШИ**

№	Тема	Цель/задачи	Содержание
1	Введение	Познакомить участников друг с другом. Создание мотивации на участие в тренинге. Знакомство с Правилами. Работа с навыками установления контакта, произведение первого благоприятного впечатления. Создание атмосферы открытости. Развитие внимания.	Самопрезентация ведущего. Упражнение «Внимание в рабочем полукруге» Представление программы тренинга. Беседа о правилах тренинга. <i>Основная часть.</i> Упражнение «Мое настроение» Разминка «Суэта» Упражнение «Рукопожатие» Упражнение «Ассоциации» Упражнение «Продолжи фразу» Обсуждение ожиданий. <i>Рефлексия.</i>
2	«Я»	Снятие тревожности. Актуализация представлений о себе, своих качествах, способностях.	<i>Приветствие</i> Упражнение «Здравствуйте»

		Создание атмосферы доброжелательности и открытости. Развитие внимания.	<i>Разминка.</i> «Суета» - «Молекулы», «Хлопок», «Нить» «Суета» в предлагаемых обстоятельствах <i>Основная часть.</i> Беседа. Что является исходным пунктом самопрезентации? Упражнения: «Я-предмет», «Сосед справа», «Фраза по кругу», <i>Релаксация</i> Упражнения «Клубок», «Нижнее дыхание» <i>Рефлексия</i>
3	«Я и мое тело»	Снятие телесных зажимов, психологического напряжения. Развитие навыка владения мимикой, жестами, позами Развитие навыка саморегуляции и релаксации.	<i>Приветствие</i> Упр. «Встреча» <i>Разминка</i> «Суета» в предлагаемых обстоятельствах, «Огонь - лёд», «Взрыв», «Лицо» Упражнение «Марионетки» Упражнение «Электричество» <i>Основная часть</i> Упражнение «Фотограф» Упражнение «Образ» Игра «Жесты» Упражнение «Гнев» <i>Релаксация.</i> Упражнение «Сила жизни» <i>Рефлексия</i>
4	«Я и мои эмоции»	Развитие мышечной свободы. Развитие навыков управления вниманием. Знакомство с базовыми эмоциями. Понимание своих эмоций, чувств. Развитие навыка саморегуляции.	<i>Разминка.</i> «Суета» - «Молекулы», «Хлопок», «Нить» <i>Основная часть</i> Упражнение «Интонация» Упражнение «Передай эмоцию» Этюды на выражение эмоций. <i>Релаксация</i> Упражнение «Геометрия дыхания» <i>Рефлексия</i>
5	«Я и другие»	Снятие лишнего напряжения. Совершенствование навыка невербального общения. Совершенствование навыков управления вниманием. Совершенствование навыка владения своим телом.	<i>Приветствие.</i> <i>Разминка.</i> «Суета» в предлагаемых обстоятельствах, «Огонь - лёд», «Брюшное дыхание», «Хлопок-слово» <i>Основная часть.</i>



			<p>Упражнение «Скульптор и глина»</p> <p>Упражнение «Пластилиновые люди»</p> <p>Упражнение «Образ-мимика. Образ-жест. Образ-поза»</p> <p>Упражнение «Вопрос телом», «Зеркало»</p> <p>Этюды на взаимодействие с партнером. «Дай откусить», «Записочка на уроке».</p> <p><i>Релаксация</i></p> <p>Упражнение «Пламя свечи»</p> <p><i>Рефлексия.</i></p>
6	«Мы»	<p>Снятие лишнего напряжения.</p> <p>Развитие сценического внимания.</p> <p>Развитие навыка группового взаимодействия.</p> <p>Совершенствование навыка невербального общения.</p> <p>Развитие импровизационных навыков.</p> <p>Развитие воображения.</p>	<p><i>Приветствие.</i></p> <p><i>Разминка.</i> Упражнение «Дискоотека»</p> <p>Упражнение «Электричество»</p> <p><i>Основная часть</i></p> <p>Упражнение «Утро»</p> <p>Упражнение «Согласованные действия»</p> <p>Этюд «За стеклом»</p> <p>Этюд «Сказка»</p> <p>Упражнении «Сабля»</p> <p><i>Релаксация</i></p> <p>Упражнение «Сон»</p> <p><i>Рефлексия</i></p> <p>Обсуждение ожиданий.</p> <p>Блокнот «Новое-прекрасное»</p>
7	«Я уверен»	<p>Снятие лишнего напряжения.</p> <p>Развитие внимания, воображения.</p> <p>Развитие навыка самопрезентации.</p> <p>Развитие навыка группового взаимодействия.</p> <p>Развитие импровизационных навыков.</p>	<p><i>Приветствие.</i></p> <p><i>Разминка.</i></p> <p>Упражнение «Суета», «Электричество», «Марионетки»</p> <p><i>Основная часть.</i></p> <p>Упражнение «Поменяйтесь местами»</p> <p>Упражнение «Карусель»</p> <p>Упражнение «Сказочная самопрезентация»</p> <p><i>Релаксация</i></p> <p>Упражнение «Мост»</p> <p><i>Рефлексия.</i></p>
8	«Я спокоен»	<p>Снятие лишнего напряжения.</p> <p>Развитие внимания, воображения.</p> <p>Развитие навыка самопрезентации.</p> <p>Совершенствование навыка</p>	<p><i>Приветствие.</i></p> <p><i>Разминка</i></p> <p>Упражнение «Суета», «Электричество»,</p>

		саморегуляции, релаксации.	«Марионетки» <i>Основная часть</i> Упражнение «Еж», Упражнение «Удивительный сон» Упражнение «Муха в плену» Упражнение «Крик» <i>Релаксация</i> Упражнение «Крылья» <i>Рефлексия</i>
9	«Мой успех»	Снятие лишнего напряжения. Развитие зрительного внимания. Совершенствование навыка самопрезентации в сложных ситуациях. Развитие импровизационных навыков	<i>Приветствие.</i> <i>Разминка.</i> Упражнение «Суета», Упражнение «Синхронизация» Упражнение «Марионетки» <i>Основная часть.</i> Упражнение «Три не называть» Упражнение «Зеркало» Упражнение «Наговор» Упражнение «Я учу стихи» Этюд «Гвоздь» <i>Релаксация</i> Упражнение «Свободное тело» <i>Рефлексия</i>
10	«Мой ресурс»	Формировать представления о личных ресурсах. Почувствовать свои ресурсы и возможности. Обрести доверие к себе. Повысить уровень уверенности в собственных возможностях. Совершенствование навыков саморегуляции. Совершенствование навыка самопрезентации в условиях выступления перед группой. Развитие импровизационных навыков	<i>Приветствие</i> <i>Разминка</i> Упражнения «Групповое дыхание», «Суета», «Синхронизация» «Марионетки» <i>Основная часть</i> Упражнение «Чей голос?», «Чья рука?» Упражнение «Двойник» Упражнение «Текучесть» Этюд «Басня» <i>Релаксация</i> Упражнение «Перекачиполе» <i>Рефлексия</i>
11	«Новый Я»	Снятие лишнего напряжения. Развитие сценического внимания. Совершенствование навыка группового взаимодействия. Совершенствование навыков саморегуляции. Совершенствование навыка самопрезентации в условиях выступления перед группой.	<i>Приветствие.</i> <i>Разминка.</i> Упражнение «Суета», Упражнение «Синхронизация» «Марионетки» <i>Основная часть</i> Упражнение «Три мяча» Упражнение «Зеркало» Упражнение «Капуста-Наговор»

			Пластический этюд «Я-растение» Упражнение «Королева» Упражнение «Скамейка» <i>Релаксация</i> Упражнение «Тишина» <i>Рефлексия</i>
12	«Новый опыт»	Закрепление полученного опыта в практике. Совершенствование навыка самопрезентации в условиях выступления перед группой.	<i>Приветствие.</i> <i>Разминка.</i> Упражнение «Суета», Упражнение «Синхронизация» «Марионетки» <i>Основная часть</i> Упражнение «За стеклом» Упражнение «Раздвоение личности» Этюды «Цирк» <i>Релаксация</i> Упражнение «Клубок» <i>Рефлексия</i>
13	Заключени е	Краткий обзор проделанной работы. Совершенствование навыка самопрезентации в условиях выступления перед группой. Подведение итогов. Мотивация на дальнейшее обучение. Прощание.	<i>Приветствие.</i> <i>Разминка.</i> Упражнение «Суета», Упражнение «Синхронизация» <i>Основная часть</i> Упражнение «За стеклом», Упражнение «Вспомнить первое впечатление» Игра «Пристройка» Обсуждение итогов. <i>Рефлексия</i>

Первое занятие направлено на знакомство, определение целей совместной работы, настрой на активную работу всех участников, создание мотивации и доброжелательной атмосферы. Упражнениями основной части занятия являются упражнения на знакомство, создание интереса друг к другу и к тренингу в целом. Предполагаемый итог занятия – формирование группы, настроенной на дальнейшую работу.

Главная цель второго занятия – научиться лучше понимать себя, свои состояния. Осознание своей индивидуальности. Для достижения цели проводятся упражнения, направленные на актуализацию представлений о себе, своих личных качествах и способностях; на проявление чувств и эмоций. Интерес представляют задания, направленные на осознание

собственных личных качеств и поиск сходства их с качествами предметов. Рефлексия проводится с помощью рисунков [22].

Целью третьего занятия является укрепление атмосферы доверия. А также осознание ощущений собственного тела. Внимание к своему телу, выраженное в упражнениях на расслабление и напряжение мышц тела, на освоение навыка саморегуляции и релаксации, обычно воспринимаются очень положительно.

Цель четвертого занятия - знакомство со своими эмоциональными состояниями. Главными становятся упражнения на внимание. Участники знакомятся с базовыми эмоциями. Этюды на эмоции позволяют участникам увидеть, насколько понятно они умеют выражать свое эмоциональное состояние [13].

Пятое занятие направлено на понимание важности невербального компонента коммуникации. Проводится беседа о невербальных средствах общения. Упражнения на закрепление навыка использования этого инструмента даются тяжело. Каждому участнику предоставляется возможность выделить для себя акценты для последующей работы. Продолжалась работа над снятием телесных зажимов и совершенствованием навыка саморегуляции. Рефлексия средствами художественного творчества вновь порадовала участников.

Шестое занятие направлено на закрепление позитивного и внимательного отношения к себе, своим ощущениям, эмоциям, чувствам, актуализированного в результате прошлых занятий, в групповой работе. В процессе взаимодействия участников в подгруппах происходит понимание, насколько все уникальны в своих проявлениях, спадает тревожность по поводу комплекса «а что обо мне подумают», дети становятся смелее в своих проявлениях.

Предполагаемым результатом первого блока занятий является закрепление уровня доверия в группе в качестве «фундамента» для дальнейшей работы. Так как внимание – главный инструмент в работе актера

и в освоении любого навыка, этому посвящаются упражнения на каждом занятии [9]. Участникам также предлагается завести блокнот «Новое-прекрасное», в котором необходимо записывать или зарисовывать не менее трех незначительных событий, которые удалось заметить, произошедших в течение дня.

Целью седьмого занятия является закрепление чувства уверенности в себе и осознания своих положительных качеств. Задания направлены на развитие навыка самопрезентации непосредственно в процессе выступления перед группой. Разнообразные темы этюдов [9] позволяют участникам выражать себя, используя уже изученные средства невербального общения.

Дальнейшие занятия направлены на совершенствование навыка невербальной коммуникации, навыка саморегуляции, импровизационного навыка, навыка сценической свободы. От занятия к занятию задания усложняются. Что позволяет детям открывать в себе новые ресурсы, становиться более уверенными и открытыми.

Заключительное занятие направлено на подведение итогов, мотивацию на дальнейшую самостоятельную работу.

Интегративный подход в проведении занятий позволяет наиболее глубоко подойти к проблеме самопрезентации и получить участникам ценный опыт в исследовании, как собственной личности, своих убеждений, привычек, так и навыков межличностного взаимодействия. Увидеть себя глазами участников, прожить вместе ситуации, смоделированные на тренинге, отреагировать и выразить свои переживания - все это становится возможным в ходе тренинга [19]. Используемые упражнения и игры представлены в Приложении 2.

### **3.2. Анализ результатов апробации программы**

Распределение обучающихся по уровням развития навыков невербальной коммуникации и уровню развития эмоционально-волевой саморегуляции позволило выделить из выборки группу обучающихся с низкими и средними показателями. Участниками программы являлись обучающиеся ДШИ 13 - 15 лет. Группа состояла из 10 человек (100% девочки), средний возраст группы - 13,5 лет. Программа реализована в период: ноябрь - декабрь 2018 года.

После реализации программы мы провели контрольное измерение уровня развития навыка невербальной коммуникации, уровня саморегуляции с целью выявления влияния разработанных условий на развитие самопрезентации. Также было проведено повторное исследование репертуара тактик по интересующим нас шкалам – «Уклонение», «Самовозвышение» и «Аттрактивное поведение». Проведем сравнительный анализ полученных данных при первичной и вторичной диагностиках для выявления изменения в развитии навыков самопрезентации у обучающихся.

Первоначально рассмотрим изменение показателей уровня общей саморегуляции и уровня развития навыка невербальной коммуникации участников программы, так как, по нашей гипотезе, именно увеличение показателей уровня саморегуляции и уровня владения навыками невербальной коммуникации ведет за собой развитие успешной самопрезентации как расширения репертуара проактивных тактик самопрезентации.

В таблице 6 и на диаграмме 3 представлен сравнительный анализ результатов исследования общего уровня саморегуляции по методике В.И. Моросановой.

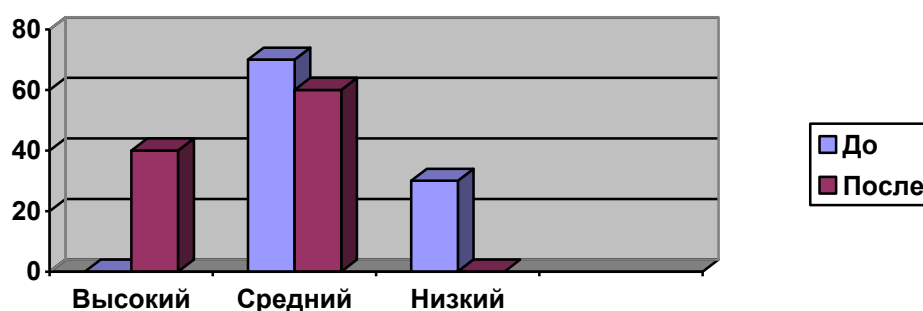
Таблица 6

***Распределение обучающихся по уровню саморегуляции до и после проведения программы***

Общий уровень саморегуляции	Доля участников (в %)	
	До проведения программы	После проведения программы
Высокий	0	40
Средний	70	60
Низкий	30	0

Диаграмма 3

**Распределение испытуемых по шкале "Общий уровень саморегуляции" до и после проведения программы**



Низкий уровень саморегуляции с 30% снизился до 0. Если до прохождения программы высокого уровня саморегуляции не было ни у одного участника тренинга, то после прохождения программы данный уровень показали 40% обучающихся. Средний уровень коммуникативных склонностей снизился с 70% до 60%. Исходя из полученных данных, мы делаем вывод, что после прохождения программы общий уровень саморегуляции у обучающихся возрос. Статистическая оценка уровня саморегуляции с помощью критерия Т Вилкоксона также выявила достоверные изменения:  $T=3$ ;  $n=10$ ;  $p<0,01$ .

Рассмотрим изменения уровня развития навыка невербальной коммуникации участников после прохождения программы.

**Таблица 7**

***Распределение обучающихся по уровню владения невербальной коммуникацией до и после проведения программы***

Уровень владения навыком невербальной коммуникации	Доля участников (в %)	
	До проведения программы	После проведения программы
Высокий	0	50
Средний	60	40
Низкий	40	10

**Диаграмма 4**



Низкий уровень невербальной коммуникации с 40% снизился до 10%. Если до прохождения программы высокого уровня невербальной коммуникации не было ни у одного участника тренинга, то после прохождения программы данный уровень показали 50% обучающихся. Средний уровень коммуникативных склонностей снизился с 60% до 40%. Исходя из полученных данных, мы делаем вывод, что после прохождения программы уровень владения навыками невербальной коммуникации у обучающихся возрос. Статистическая оценка уровня невербальной



коммуникации с помощью критерия Т Вилкоксона также выявила достоверные изменения:  $T=1$ ;  $n=10$ ;  $p<0,01$ .

Представим значения показателей методик после проведения тренинга с помощью графика: синим цветом выделены показатели до, красным – после прохождения программы.

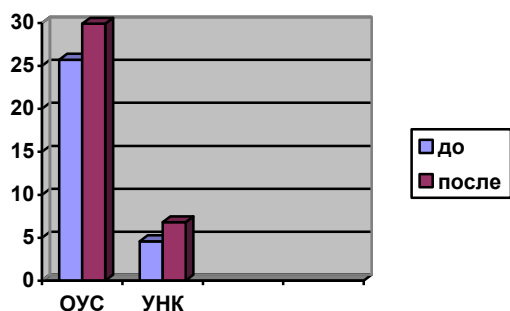
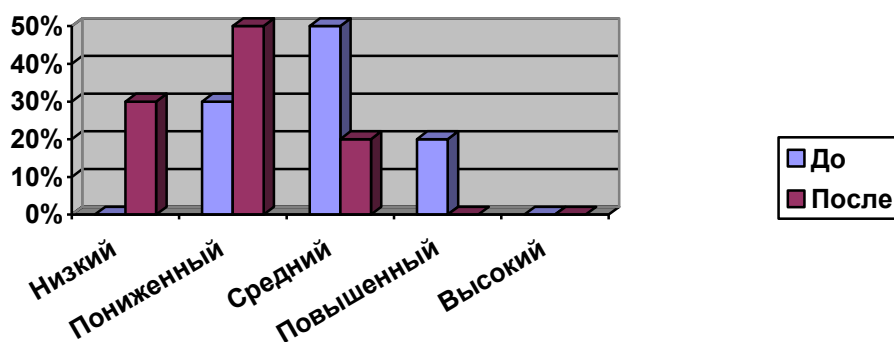


Рис. 1 Средние значения ОУС и уровня невербальной коммуникации до и после проведения программы.

Также мы рассмотрели изменения по интересующим нас шкалам тактик самопрезентации: «Уклонение», «Самовозвышение», «Аттрактивное поведение» после прохождения программы. Распределение обучающихся по шкале «Уклонение» дано на диаграмме 5.

**Диаграмма 5**

**Распределение испытуемых по шкале "Уклонение"**



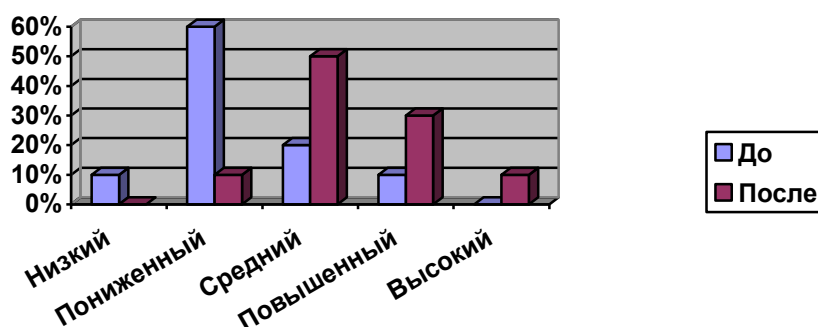
Из диаграммы видно, что после проведения программы у обучающихся по шкале «Уклонение» средний уровень у 20 % (снижение на 30%); пониженный уровень у 50% (повышение на 20%); низкий уровень у 30%

(повышение на 30%); с повышенным и высоким уровнем нет испытуемых. Наблюдается повышение низкого и пониженного уровня и понижение повышенного и среднего уровня применения данной стратегии.

Распределение обучающихся по шкале «Самовозвышение» до и после прохождения программы представлено на диаграмме 6.

**Диаграмма 6**

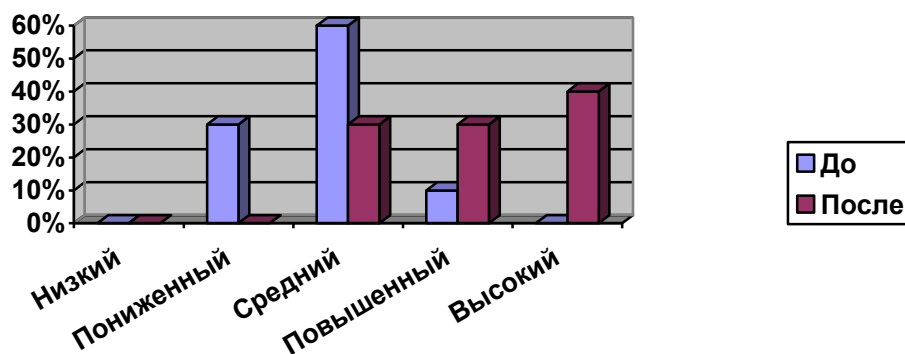
**Распределение испытуемых по шкале "Самовозвышение"**



Из диаграммы видно, что после прохождения программы у испытуемых изменился уровень по шкале «Самовозвышение». Обучающихся со средним уровнем стало 50% (повышение на 30%); с повышенным стало 30% (повышение на 20%); с высоким – 10% (повышение на 10%). Обучающихся с пониженным уровнем стало 10% (понижение на 50%); с низким уровнем обучающихся нет. Высокая динамика среднего и повышенного уровня использования данной тактики.

Распределение обучающихся по шкале «Аттрактивное поведение» после проведения программы представлено на диаграмме 7.

Распределение испытуемых по шкале "Аттрактивное поведение"



Распределение на диаграмме 7 приводит к выводу, что обучающихся после прохождения программы с повышенным уровнем стало 30% (повышение на 20%); появились обучающиеся с высоким уровнем – 40%; со средним уровнем стало 30% (понижение на 30%); с пониженным и низким уровнем обучающихся нет. Таким образом, можно говорить об увеличении количества испытуемых с высоким и повышенным уровнем и снижении количества обучающихся с пониженным и средним уровнем использования данной стратегии.

В целом, исходя из полученных данных об изменении уровня невербальной коммуникации, общего уровня саморегуляции, репертуара тактик и стратегий самопрезентации, мы можем сделать вывод, что после прохождения программы уровень невербальной коммуникации и общий уровень саморегуляции возрос, следовательно, исходя из корреляционной связи, мы можем говорить о положительном изменении уровня развития навыка самопрезентации. Также о развитии навыков самопрезентации говорят изменения, произошедшие в репертуаре тактик самопредъявления. Обучающиеся стали больше заботиться о своем внешнем виде, с большим достоинством стали говорить о своих достижениях, стали более уверены в себе. Чаще стараются быть примером для окружающих, реже прибегают к использованию демонстрации зависимости. При взаимодействии с другими

людьми стали точнее оценивать экспрессивные реакции собеседника. Понимать, какое впечатление производят на окружающих и на основании этого выбирать оптимальный вариант поведения.

Помимо объективных изменений, за время проведения тренинга были отмечены следующие особенности проявления самопрезентационных навыков в группе.

От состояния закрытости и недоверия, через исследовательский интерес, постепенно возникало доверие, желание устанавливать отношения с другими участниками. На первой стадии работы иногда проявлялась неискренность, поверхностность в поведении участников тренинга. В последний день тренинга на первый план вышла потребность в привязанности: участники установили тесную эмоциональную связь друг с другом. По словам участников, все задания на тренинге были полезны и помогли лучше узнать себя, полученный опыт помог преодолеть некоторые барьеры в общении, повысил готовность участников к исполнительской деятельности. Педагогами отмечена положительная динамика.

Все это позволяет сделать вывод о целесообразности проведения разработанной программы по развитию навыков самопрезентации у обучающихся ДШИ.

## **Выводы по третьей главе**

С целью развития навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования мы осуществили формирующий эксперимент, проходящий на базе МБУК ДО ЕДШИ № 10 г. Екатеринбург среди детей-исполнителей, обучающихся на отделении «Музыкальное искусство». С учетом результатов первичной диагностики была сформирована экспериментальная группа из 10 человек.

На этапе формирующего эксперимента, который заключался в разработке и апробации программы по развитию навыков самопрезентации у обучающихся, были проведены 13 занятий с постепенным повышением уровня сложности задач. В процессе проведения занятий были использованы следующие приемы: театральные игры-упражнения, этюды, моделирование ситуаций, арт-техники, психогимнастические упражнения и релаксация. Первый этап актерского тренинга включает в себя упражнения, направленные на развитие навыка саморегуляции (упражнения на внимание, мышечную свободу, развитие воображения). Второй этап тренинга направлен на развитие коммуникативных навыков (приемы невербальной коммуникации, психотехнические игры, методы театральной педагогики). Творческое содержание психотехнических игр сочетается с коллективной формой их проведения. Система включенных упражнений из психотехнических игр нацелена на творческий поиск скрытых ресурсов.

После осуществления психолого-педагогического эксперимента проводилось повторное тестирование обучающихся. Для выявления степени изменения уровня развития навыков самопрезентации был проведен сравнительный анализ полученных данных. В ходе сравнительного анализа данных первичной и вторичной диагностики мы зафиксировали положительную, статистически значимую динамику изменения уровня саморегуляции и уровня невербальной коммуникации. Положительная корреляционная связь, выявленная между шкалой «общий уровень

саморегуляции», уровне невербальной коммуникации и проактивными тактиками и стратегиями самопрезентации, позволяет судить о развитии навыков самопрезентации. Повторное исследование репертуара тактик также позволяет говорить о развитии навыков самопрезентации у обучающихся экспериментальной группы.

Таким образом, разработанная нами программа, направленная на развитие навыков самопрезентации, включающая комплекс мероприятий, позволяющих повысить общий уровень саморегуляции и уровень невербальной коммуникации, доказала свою эффективность.

## Заключение

Роль самопрезентации в современном обществе неуклонно возрастает. В условиях проектной, концертной и конкурсной деятельности обучающихся в учреждениях дополнительного образования важной психолого-педагогической задачей становится развитие навыков самопрезентации как умения обучающегося успешно осуществлять свои творческие намерения. Именно поэтому необходимо уделять особое внимание созданию психолого-педагогических условий, способствующих развитию навыков самопрезентации. Решение проблемы развития навыков самопрезентации связано с конкретизацией научного понятия «Самопрезентация». В узком смысле самопрезентация рассматривается как осознаваемая и целенаправленная деятельность и выражается в умении эффективно подать себя значимой аудитории.

Подводя итог всему выше написанному, можно заключить, что задачи, поставленные во введении данной работы, были решены. А именно:

1. На основании теоретического анализа феномена «самопрезентация» были выявлены компоненты самопрезентации. Навыки самопрезентации в рамках данного исследования рассматриваются нами как совокупность определенных умений, навыков, а именно:

- навык невербальной коммуникации;
- навык саморегуляции;

2. Психолого-педагогическими условиями для развития навыков самопрезентации обучающихся ДШИ может выступать актерский тренинг.

3. Программа, включающая комплекс психологических мероприятий, направленных на развитие навыка невербального общения, навыка саморегуляции эмоционального состояния, позволяет развить навыки самопрезентации у обучающихся ДШИ.

4. Результаты повторного психодиагностического исследования свидетельствуют о положительной динамике в развитии навыков самопрезентации. Апробация разработанной программы по развитию

навыков самопрезентации у обучающихся ДШИ показала ее высокую эффективность. Следовательно, можно утверждать, что выдвинутая гипотеза подтверждена, цель работы достигнута.

Проведенное нами исследование вносит определенный вклад в разработку проблемы развития навыков самопрезентации, но не исчерпывает всех ее аспектов. Перспективными направлениями дальнейших научных исследований могут стать: разработка новых методов, технологий, условий развития навыков самопрезентации с ориентацией на различные возрастные группы.



## Список литературы

1. Батаршев А.В. Диагностика способностей к общению. СПб.: Питер. 2006. 176 с.
2. Березин Ф.Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека. Ростов-на-Дону: Феникс. 2000. 244 с.
3. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: «Питер». 1997. 176 с.
4. Бодалев А.А. О взаимосвязи общения и отношения // Вопросы психологии. 1994. №1. с. 122 - 127.
5. Бодров В.А. Психологический стресс: развитие и преодоление. М.: ПЕР СЭ. 2006. 528 с.
6. Большая советская энциклопедия. Статья «Мимика». М.: 3-е изд., том 16. 1974. 791 с. URL: <https://ru.wikisource.org/wiki/ЭСБЕ/Мимика> (дата обращения: 18.09.2018)
7. Большой психологический словарь. [Электронный ресурс]: URL: <https://books.google.ru/books?id=qJhROINg9u4C&pg=PA433#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 21.10.2018)
8. Братчикова Ю.В. Пискунов А.В. // Формирование у старшеклассников навыков самопрезентации во внеурочной деятельности. Личность в современном мире: сборник научных статей. Уральский государственный педагогический университет, Институт психологии. Екатеринбург. 2016. с. 27-32
9. Гиппиус С.В. Гимнастика чувств. Тренинг актерского мастерства. СПб.: Издательство «Веды». 2010. 378 с.
10. Горянина В. А. Психология общения. М.: Издательский центр «Академия». 2002. 416 с.
11. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. / Пер. с англ. и вступ. статья А. Д. Ковалева. М.: КАНОН-ПРЕСС, 2000. 304 с.
12. Грачева Л.В. Актерский тренинг: теория и практика. СПб.: Речь. 2003. 168 с.

13. Грачева Л.В. Эмоциональный тренинг: искусство властвовать собой. СПб.: Речь. 2004. 120с.
14. Гримак Л.П. Резервы человеческой психики: Введение в психологию активности. 2-е изд., доп. М.: Политиздат. 1989. 319 с.
15. Доценко Е.Л. Манипулятивные технологии // Реклама: внушение и манипуляция. Самара: БАХРАТ-М. 2007. с. 637-703.
16. Жуков Ю.М. Тренинг как метод совершенствования коммуникативной компетентности: автореф. дис. доктора психол. наук. М. 2003. 38 с.
17. Журавлева И.А. Самопрезентация как форма предъявления индивидуальных личностных характеристик // Педагогическое образование и наука. № 8. 2012. с. 20-25
18. Захарова И.Б. Социально-педагогическое ориентирование личности студента на успешную самопрезентацию в образовательном процессе: дис...канд. пед. наук: 13.00.01. Красноярск. 2003. 221 с.
19. Кипнис М. Тренинг коммуникации. М.: Ось-89. 2004. 128с.
20. Концепция развития дополнительного образования детей (утв. распоряжением Правительства РФ от 4 сентября 2014 г. N 1726-р)
21. Корягина Н.А. Обучение навыкам саморегуляции поведения с использованием техник самопрезентации // International scientific-practical conference of pedagogues and psychologists «Science of future», the 8th of August, 2014, Geneva (Switzerland)., V. 3, p. p. 154-162
22. Копытин А.И. Тренинг коммуникации. Арт-терапия. М.: Изд-во Института Психотерапии, 2006. 96с.
23. Кули Ч. Х. Человеческая природа и социальный порядок. М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 2000. 320 с.
24. Лабунская В.А. Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. Ростов-на-Дону: Феникс. 2009. 344 с.
25. Ландрева К.С. Перфекционистская самопрезентация образа «Я» в общении // Современная психология: материалы международной научной

конференции, г. Пермь, июнь 2012г. Пермь: Меркурий, 2012. с.51-55 URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25831907> (дата обращения 16.08.2018)

26. Ломов Б.Ф. Проблема общения в психологии. М.: Владос. 2001. 245 с.

27. Луговская М. Ю. Теоретический анализ разработки проблемы обучения самопрезентации в исследованиях отечественных ученых // Молодой ученый. 2015. №11. с. 1752-1755.

28. Лучинина О. Психология сценической деятельности музыканта. Астрахань. Проект «LENOLIUS». 2017. URL: [http://samlib.ru/l/luchinina\\_o/scene.shtml](http://samlib.ru/l/luchinina_o/scene.shtml) (дата обращения 20.08.2018)

29. Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. СПб: ПитерКом, 2007. 794 с.

30. Марищук В.Л., Евдокимов В.И. Поведение и саморегуляция человека в условиях стресса. СПб.: Издат. дом «Сентябрь». 2001. 260 с.

31. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. СПб.: Речь. 2001. 256 с.

32. Мид Дж. Избранное: Сб. переводов /Сост. и пер. В. Г. Николаев; отв. ред. Д. В. Ефременко. М.: РАН ИНИОН. 2009. 290 с.

33. Михайлова Е.В. Самопрезентация: теории, исследования, тренинг. СПб.: Речь. 2007. 223 с.

34. Моросанова В.И., Бондаренко И.Н. Диагностика саморегуляции человека. М.: Когито-Центр. 2015. 304 с.

35. Никитин Е.П., Харламенкова Н.Е. Феномен человеческого самоутверждения. СПб.: Алетейя. 2000. 224 с.

36. Оксфордский толковый словарь по психологии /Под ред. А.Ребера. 2002 г. URL: <https://vocabulary.ru/termin/samoprezentacija.html> (дата обращения 17.09.2018)

37. Панкратов В.Н. Саморегуляция психического здоровья: Практическое руководство. М. Изд-во Института Психотерапии. 2001. 352 с.

38. Перелыгина Е. Б. Психология имиджа. М.: Аспект Пресс. 2002. 223 с.
39. Пиз А. Язык телодвижений как часть мысли других людей по их жестам. Кострома: «Ай Кью». 1992. 341 с.
40. Пикулева О.А. Психологическая многозначность понятия «самопрезентация личности» и современные научные подходы к пониманию его содержания // Социальная психология и общество. 2013. № 2. с. 21-34.
41. Пикулева О.А. Психология самопрезентации личности: Монография / О.А. Пикулева. М.: НИЦ ИНФРА-М. 2017. 320 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=559224> (дата обращения: 29.08.2018)
42. Подуровский В.М., Сулова Н.В. Психологическая коррекция музыкально-педагогической деятельности. Учебное пособие для вузов. М., Владос. 2001. 181 с.
43. Пугачева О.В. Взаимосвязь личностных характеристик и эмоционально-волевой регуляции поведения артиста балета в ситуации сценического выступления // Ученые записки РГСУ. 2013. № 2. т.1.с.141-145.
44. Резапкина Г.В. Программа предпрофильной подготовки для 9-х классов «Психология и выбор профессии». М.: Генезис. 2013. URL: <http://metodkabi.net.ru/index.php?id=2> (дата обращения: 29.08.2018)
45. Ретуш Л.А. Практикум по наблюдению и наблюдательности. 2-е изд., переработанное и дополненное. СПб.: Питер. 2008. 208 с.
46. Саватеев А.В. Психологические условия совершенствования имиджа командира курсантского подразделения: автореф. дис. ... канд. психол. наук. М. 2001. 24с.
47. Савин В.А. Дидактические основы развития самопрезентации у старшеклассников: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. Ростов-на-Дону. 2013. 149 с.
48. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. СПб.: ООО «Речь». 2007. 349 с.

49. Смирнова Н.И. Невербальные аспекты коммуникации (на материале русского и английского языков): автореф. дис. ... канд. филол. наук. М. 1973. 32 с.
50. Соколова-Бауш Е.А. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте // Мир психологии. 1999. №3. с. 17-29.
51. Станиславский К.С. Работа актера над собой. М.: Артист. Режиссер. Театр. 2002. 370 с.
52. Театр, где играют дети: Учеб.-метод.пособие для руководителей детских театральных коллективов / Под ред. А.Б.Никитиной. М.: Гуманит.изд.центр ВЛАДОС. 2001. 288 с.
53. Филин С.А. К вопросу обучения самопрезентации // Практическая психология в действии / Под ред проф. С.М Джакупова. Алматы-ТОО «Стека». 2001. с. 81-87.
54. Хороших В.В. Психологические факторы успешности самопрезентации: автореф. дисс. ... канд. психол. наук. СПб., 2001.
55. Чехов М.А. О технике актера. М: «Артист. Режиссер. Театр». 2007. 490 с.
56. Чумаков М.В. Эмоционально-волевая регуляция деятельности в социальном взаимодействии: автореферат дис. ... док. психол. наук : 19.00.05, 19.00.01. Ярославль. 2007. 42 с.
57. Штангель А. Язык тела. Познание людей в профессиональной и обыденной жизни. М. 1986. 493 с.
58. Яковлюк С.М., Ионов-Тарасов И.В. Методы и приемы театральной педагогики в формировании коммуникативной культуры школьника // Интернет-журнал «Мир науки». 2016. Том 4. № 2. 13с.

**Методики для исследования**  
**Опросник «Шкала тактик самопрезентации» О.А. Пикулевой (дополненный**  
**опросник С. Ли, Б. Квигли)**  
*Инструкция (ШТС)*

Ниже приводятся утверждения, связанные с тем, как Вы себя воспринимаете.

Пожалуйста, внимательно прочтите инструкцию и постарайтесь дать как можно более точные и искренние ответы на все утверждения.

Помните, не существует верных и неверных ответов. Отвечая на вопросы, пожалуйста, обведите в кружок на приведенной шкале ту цифру, которая в большей степени соответствует вашему поведению.

Очень редко-123456789-Очень часто

1	Я веду себя так, что другие боятся меня	123456789
2	Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо	123456789
3	Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать	123456789
4	Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим	123456789
5	Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих	123456789
6	Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными	123456789
7	Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих	123456789
8	Я прошу других помочь мне	123456789
9	Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне	123456789
10	Когда мне кажется, что я потерплю неудачу, я заблаговременно оправдываюсь	123456789
11	Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих	123456789
12	Я болеваю под грузом ответственности «делать все хорошо»	123456789
13	Я прошу прощения, если сделал что-то не так	123456789
14	Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь	123456789
15	Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек	123456789
16	После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно также	123456789
17	Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято	123456789
18	Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим	123456789
19	Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости	123456789
20	Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий	123456789
21	Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером	123456789
22	Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на	123456789

	большой вклад в выполнении хороших дел, чем это было на самом деле	
23	Я рассказываю людям о своих достоинствах	123456789
24	Я стараюсь быть примером для подражания	123456789
25	Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим	123456789
26	Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно как я	123456789
27	Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше	123456789
28	Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе	123456789
29	Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя вина очевидна	123456789
30	Я преувеличиваю значимость моих достижений	123456789
31	Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело	123456789
32	Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу	123456789
33	Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим	123456789
34	Я критически высказываюсь о непопулярных группах	123456784
35	Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу	123456789
36	Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины	123456789
37	Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести	123456789
38	Я рассказываю другим о своих положительных качествах	123456789
39	Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь	123456789
40	Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди	123456789
41	Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков	123456789
42	Слабое здоровье - причина моих посредственных оценок в школе	123456789
43	Я помогаю другим, зная, что они помогут мне	123456789
44	Я выдвигаю одобряемые другими причины для того, чтобы оправдать такое поведение, которое может не понравиться окружающим	123456789
45	Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания	123456789
46	Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным (чем это есть на самом деле)	123456789
47	Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной	123456789
48	Я придумываю извинения за плохое поведение	123456789
49	Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу	123456789
50	Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно	123456789
51	Я запугиваю других	123456789
52	Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть	123456789
53	Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу	123456789
54	Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня, для того чтобы они	123456789

	сделали что-то для меня	
55	Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал	123456789
56	Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам	123456789
57	Я препятствую собственному успеху	123456789
58	Тревога мешает моим действиям	123456789
59	Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других, с целью побудить их делать то, что мне нужно	123456789
60	Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость	123456789
61	Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим	123456789
62	Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред	123456789
63	Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе	123456789
64	Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое	123456789

Ключ. Подсчет баллов производится по девятибалльной шкале (от 1 – «редко проявляется в поведении» до 9 – «очень часто проявляется в поведении»).

Все вопросы распределяются на двенадцать групп тактик самопрезентации: с 1 по 5 – тактики защитного типа, с 6 по 12 – тактики ассертивного типа самопрезентации. Каждая тактика самопрезентации включает в себя определенные номера и количество вопросов (тактика 6 – «желание понравиться» вкл. 8 вопросов, остальные – по 5).

1. Оправдание с отрицанием ответственности – 35, 36, 39, 48, 62.
2. Оправдание с принятием ответственности – 05, 44, 45, 61, 64.
3. Отречение – 04, 10, 17, 25, 49.
4. Препятствование самому себе – 12, 42, 53, 57, 58.
5. Извинение – 03, 13, 18, 29, 50.
6. Желание/старание понравиться – 09, 11, 28, 33, 38, 43, 52, 63.
7. Запугивание – 01, 02, 32, 51, 59.
8. Просьба/мольба – 07, 08, 14, 41, 54.
9. Приписывание себе достижений – 22, 23, 40, 46, 55.
10. Преувеличение своих достижений – 06, 19, 30, 41, 60.
11. Негативная оценка других – 20, 27, 34, 47, 56.
12. Пример для подражания – 15, 21, 24, 26, 37.

Стратегии самопрезентации:

I. Уклонение.

№ 1 - "Оправдание с отрицанием ответственности";

№ 3 - "Отречение";

№ 4 - "Препятствование самому себе".

II. Аттрактивное поведение.

№ 6 - "Желание понравиться";

№ 5 - "Извинение";

№ 12 - "Пример для подражания".

III. Самовозвышение.

№ 9 - "Сообщение о своих достижениях";

№ 10 - "Преувеличение своих достижений";

№ 2 - "Оправдание с принятием ответственности".

IV. Самопонижение.

№ 8 - "Просьба/мольба".



V. Силовое влияние.

№ 7 - "Запугивание";

№ 11 - "Негативная оценка других".

0% - 20% низкий тестовый показатель;

21% - 40% пониженный тестовый показатель;

41% - 60% средний тестовый показатель;

61% - 80% повышенный тестовый показатель;

81% - 100% высокий тестовый показатель.

Лист ответов (ШТС)

Фамилия. Имя. Отчество. \_\_\_\_\_

Год рождения \_\_\_\_\_ Время проведения \_\_\_\_\_

Очень редко-1 2 3 4 5 6 7 8 9-Очень часто

1	1 2 3 4 5 6 7 8 9
2	1 2 3 4 5 6 7 8 9
3	1 2 3 4 5 6 7 8 9
4	1 2 3 4 5 6 7 8 9
5	1 2 3 4 5 6 7 8 9
6	1 2 3 4 5 6 7 8 9
7	1 2 3 4 5 6 7 8 9
8	1 2 3 4 5 6 7 8 9
9	1 2 3 4 5 6 7 8 9
10	1 2 3 4 5 6 7 8 9
11	1 2 3 4 5 6 7 8 9
12	1 2 3 4 5 6 7 8 9
13	1 2 3 4 5 6 7 8 9
14	1 2 3 4 5 6 7 8 9
15	1 2 3 4 5 6 7 8 9
16	1 2 3 4 5 6 7 8 9
17	1 2 3 4 5 6 7 8 9
18	1 2 3 4 5 6 7 8 9
19	1 2 3 4 5 6 7 8 9
20	1 2 3 4 5 6 7 8 9
21	1 2 3 4 5 6 7 8 9
22	1 2 3 4 5 6 7 8 9
23	1 2 3 4 5 6 7 8 9
24	1 2 3 4 5 6 7 8 9
25	1 2 3 4 5 6 7 8 9
26	1 2 3 4 5 6 7 8 9
27	1 2 3 4 5 6 7 8 9
28	1 2 3 4 5 6 7 8 9
29	1 2 3 4 5 6 7 8 9
30	1 2 3 4 5 6 7 8 9
31	1 2 3 4 5 6 7 8 9
32	1 2 3 4 5 6 7 8 9
33	1 2 3 4 5 6 7 8 9
34	1 2 3 4 5 6 7 8 9
35	1 2 3 4 5 6 7 8 9
36	1 2 3 4 5 6 7 8 9
37	1 2 3 4 5 6 7 8 9
38	1 2 3 4 5 6 7 8 9

39	1 2 3 4 5 6 7 8 9
40	1 2 3 4 5 6 7 8 9
41	1 2 3 4 5 6 7 8 9
42	1 2 3 4 5 6 7 8 9
43	1 2 3 4 5 6 7 8 9
44	1 2 3 4 5 6 7 8 9
45	1 2 3 4 5 6 7 8 9
46	1 2 3 4 5 6 7 8 9
47	1 2 3 4 5 6 7 8 9
48	1 2 3 4 5 6 7 8 9
49	1 2 3 4 5 6 7 8 9
50	1 2 3 4 5 6 7 8 9
51	1 2 3 4 5 6 7 8 9
52	1 2 3 4 5 6 7 8 9
53	1 2 3 4 5 6 7 8 9
54	1 2 3 4 5 6 7 8 9
55	1 2 3 4 5 6 7 8 9
56	1 2 3 4 5 6 7 8 9
57	1 2 3 4 5 6 7 8 9
58	1 2 3 4 5 6 7 8 9
59	1 2 3 4 5 6 7 8 9
60	1 2 3 4 5 6 7 8 9
61	1 2 3 4 5 6 7 8 9
62	1 2 3 4 5 6 7 8 9
63	1 2 3 4 5 6 7 8 9
64	1 2 3 4 5 6 7 8 9

## Метод «Невключенное наблюдение»

Метод невключенного наблюдения включает диагностику по шкалам: владение мимикой, жестами, позой, взглядом. Выделены низкий, средний и высокий уровень.

### Опросник В.И. Моросанова ССП-98 (14+) «Стилевые особенности саморегуляции поведения»

№ п/п	ФИ	Мимика	Жестикуляция	Позы	Взгляд
1					
2					
3					
4					

Опросник ССП-98 (14+) состоит из 46 утверждений, входящих в состав шести шкал, выделяемых в соответствии с основными регуляторными процессам. Опросник в ело работает как единая шкала **«Общий уровень саморегуляции»**, который характеризует общий уровень сформированности индивидуальной системы осознанной саморегуляции произвольной активности человека.

Инструкция (ССП).

Предлагаем Вам ряд высказываний об особенностях поведения.

Последовательно прочитав каждое высказывание, выберите один из четырех возможных ответов: «Верно», «Пожалуй, верно», «Пожалуй, неверно», «Неверно» и поставьте крестик в соответствующей графе на листе ответов.

Не пропускайте ни одного высказывания. Помните, что не может быть хороших или плохих ответов, так как это не испытание Ваших способностей, а лишь выявление индивидуальных особенностей Вашего поведения.

1. Свои планы на будущее люблю разрабатывать в малейших деталях.
2. Люблю всякие приключения, могу идти на риск.
3. Стараюсь всегда приходить вовремя, но тем не менее часто опаздываю.
4. Придерживаюсь девиза «Выслушай совет, но сделай по-своему».
5. Часто полагаюсь на свои способности ориентироваться по ходу дела и не стремлюсь заранее представить последовательность своих действий.
6. Окружающие отмечают, что я недостаточно критичен к себе и своим действиям, но сам я это не всегда замечаю.
7. Накануне контрольных или экзаменов у меня обычно появляется чувство, что не хватило 1-2 дня для подготовки.
8. Чтобы чувствовать себя уверенно, необходимо, необходимо знать, что ждет тебя завтра.
9. Мне трудно себя заставить что-либо переделывать, даже если качество сделанного меня не устраивает.
10. Не всегда замечаю свои ошибки, чаще это делают окружающие меня люди.
11. Переход на новую систему работы не причиняет мне особых неудобств.
12. Мне трудно отказаться от принятого решения даже под влиянием близких мне людей.
13. Я не отношу себя к людям, жизненным принципом которых является «Семь раз отмерь, один раз отрежь».
14. Не выношу, когда меня опекают и за меня что-то решают.
15. Не люблю много раздумывать о своём будущем.
16. В новой одежде часто ощущаю себя неловко.
17. Всегда заранее планирую свои расходы, не люблю делать незапланированных покупок.

18. Избегаю риска, плохо справляюсь с неожиданными ситуациями.
19. Моё отношение к будущему часто меняется: то строю радужные планы, то будущее кажется мне мрачным.
20. Всегда стараюсь продумать способы достижения цели, прежде чем начну действовать.
21. Предпочитаю сохранить независимость даже от близких мне людей.
22. Мои планы на будущее обычно реалистичны, и я не люблю их менять.
23. В первые дни отпуска (каникул) при смене образа жизни всегда появляется чувство дискомфорта.
24. При большом объеме работы неминуемо ухудшение результатов.
25. Люблю перемены в жизни, смену обстановки и образа жизни.
26. Не всегда вовремя замечаю изменения обстоятельств и из-за этого терплю неудачи.
27. Бывает, что настаиваю на своём, даже когда не уверен в своей правоте.
28. Люблю придерживаться заранее намеченного на день плана.
29. Прежде чем выяснить отношения, стараюсь представить себе различные способы преодоления конфликта.
30. В случае неудачи всегда ищу, что же было сделано неправильно.
31. Не люблю посвящать кого-либо в свои планы, редко следую чужим советам.
32. Считаю разумным принцип: сначала надо ввязаться в бой, а затем искать средства для победы.
33. Люблю помечтать о будущем, но это скорее фантазии, чем реальность.
34. Стараюсь всегда учитывать мнение товарищей о себе и своей работе.
35. Если я занят чем-то важным для себя, то могу работать в любой обстановке.
36. В ожидании важных событий стремлюсь заранее представить последовательность своих действий при том или ином развитии ситуации.
37. Прежде чем взяться за дело, мне необходимо собрать подробную информацию об условиях его выполнения и сопутствующих обстоятельствах.
38. Редко отступаю от начатого дела.
39. Часто допускаю небрежное отношение к своим обязательствам в случае усталости и плохого самочувствия.
40. Если я считаю, что прав, то меня мало волнует мнение окружающих о моих действиях.
41. Про меня говорят, что я «разбрасываюсь», не умею отделить главного от второстепенного.
42. Не умею и не люблю заранее планировать свой бюджет.
43. Если в работе не удалось добиться устраивающего меня качества, стремлюсь переделать, даже если окружающим это не важно.
44. После размышления конфликтной ситуации часто мысленно к ней возвращаюсь, перепроверяю предпринятые действия и результаты.
45. Непринужденно чувствую себя незнакомой компании, новые люди мне обычно интересны.
46. Обычно резко реагирую на возражения, стараюсь думать и делать все по-своему.

Лист ответов (ССП)

Фамилия.Имя.Отчество. \_\_\_\_\_

Год рождения \_\_\_\_\_ Время проведения \_\_\_\_\_

	Верно	Пожалуй, верно	Пожалуй, неверно	Неверно
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				

24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				

**Опросник В.И. Моросановой**  
**«Стиль саморегуляции учебной деятельности – ССУД-М (11-13л)»**  
**ИНСТРУКЦИЯ (ССУД-М)**

Предлагаем Вам ряд высказываний об индивидуальных особенностях вашего поведения в учебной деятельности. Прочитав последовательно каждое высказывание, выберите один из четырех возможных ответов: «Верно», «Пожалуй, верно», «Пожалуй, неверно», «Неверно» и отметьте его на листе ответов любым знаком. Не пропускайте ни одного высказывания. Помните, что не может быть хороших или плохих ответов.

1. Все время что-то мешает готовиться к контрольным работам (или экзаменам): то приходят друзья, то кино, вечеринка или что-нибудь другое отвлекает меня.
2. Какой бы объем материала я ни планировал изучить, обычно успеваю его подготовить к установленному сроку.
3. Мне часто бывает трудно успешно ответить на вопрос, если время для ответа строго ограничено.
4. Даже при большом объеме материала я занимаюсь до тех пор, пока не буду доволен результатом.
5. В конфликтных ситуациях мне не удается действовать обдуманно.
6. Шум и помехи вокруг не мешают мне выполнять учебное задание.
7. Без напоминания часто забываю выполнить незначительное, но важное поручение или задание.
8. Всегда говорю правду.
9. Если мне не напоминать, откладываю выполнение домашнего задания (или подготовку к экзамену) на последний момент.
10. Часто стараюсь определить для себя вероятные сроки выполнения учебной задачи.
11. Когда преподаватель никак не реагирует на мои высказывания, я обычно чувствую себя неуверенно.
12. Если мне нужно подготовиться, могу работать в любой, даже неудобной и непривычной обстановке.
13. Мне бывает трудно самостоятельно определить, сколько времени требует выполнение домашнего задания (или подготовка к семинарскому занятию).
14. Задуманное стремлюсь доделать до конца, даже если нет желания заниматься.
15. Среди моих знакомых есть люди, которые мне явно не нравятся.
16. После выполнения учебного задания (или подготовки к экзамену), стараюсь проанализировать, где и по каким причинам я напрасно потерял время.
17. С трудом вхожу в ритм учебной работы после каникул или длительного перерыва в занятиях.
18. С прежним интересом изучаю учебный предмет после серии обидных отметок.
19. Мне часто указывают на мои ошибки преподаватели или товарищи.
20. Если пришлось пропустить занятие, стараюсь, не откладывая, восполнить пробел в знаниях.
21. Часто становлюсь «заложником» своей рассеянности: путаю расписание занятий, учу не тот материал.
22. Никогда не говорил плохо о других людях.
23. Даже непродолжительный разговор с неприятными мне людьми выбивает меня из рабочего ритма.
24. Неожиданные вопросы преподавателя не мешают мне излагать материал.
25. Завершив письменную работу, часто забываю проверить ошибки.
26. Я не отказываюсь от выполнения учебных дел, даже если приходится выбирать между ними и приятной компанией.
27. Тщательность подготовки домашнего задания (или экзаменационных вопросов), как правило, зависит от моего настроения или интереса.

28. Если в списке тем для проектных работ (для доклада) нет той, которая бы меня устроила, обычно предлагаю свою.
29. Я часто обнаруживаю, что времени для подготовки к занятию не хватило.
30. Перед ответом преподавателю продумываю не только содержание, но и линию поведения при ответе.
31. Если неожиданно происходят изменения в расписании занятий, то это выбивает меня из колеи.
32. Всегда радуюсь успехам окружающих меня людей.
33. При выполнении учебного задания мне нередко требуется помощь, чтобы заметить и устранить ошибки.
34. Как правило, собираю дополнительный материал для подготовки к занятиям.
35. Часто терплю неудачи из-за того, что не всегда успеваю вовремя заметить изменения обстоятельств.
36. Часто бывает так, что много времени трачу на привычные и приятные мне вещи, зачастую во вред подготовке к учебным занятиям.
37. При подготовке к контрольной работе (или экзамену) обычно продумываю, в каком порядке буду изучать материал.
38. Оценка за контрольную работу (или экзамен) часто оказывается не такой, какую я ожидал получить.
39. Использую возможность выступить на занятиях с докладом.
40. Не откладываю подготовку к учебным занятиям в случае усталости или плохого самочувствия.
41. Порой мне трудно сократить время ответа на вопрос, если того требуют обстоятельства.
42. Я всегда признаю свои ошибки.
43. С трудом перестраиваюсь, если у преподавателя оказываются более высокие, чем я ожидал, требования.
44. Прежде чем начать подготовку к проверочной работе (или экзамену), определяю, на чем следует сосредоточить свои усилия.
45. Если я и решил подготовиться к занятиям, то это не значит, что так оно и будет.
46. Только после завершения выполнения учебных дел приступаю к выполнению дел личных.
47. При выполнении любого учебного задания с трудом отделяю главное от второстепенного.
48. В состоянии усталости я допускаю не больше ошибок, чем тогда, когда чувствую себя отдохнувшим и полным сил.
49. Бывало, настаивал на том, чтобы было по-моему.
50. Как правило, без особого труда могу продолжить выполнять незаконченное учебное задание, даже если прерываться приходится на довольно длительное время.
51. Часто допускаю небрежное отношение к своим учебным обязательствам в случае усталости или плохого самочувствия.
52. Проявляю упорство в решении сложной задачи.
53. Если мне на занятии скучно, обычно занимаюсь посторонними делами.
54. Все мои привычки хороши и желательны.
55. Обычно много времени трачу на то, чтобы приступить к выполнению домашнего задания (или к подготовке к семинарским занятиям).
56. Мне часто бывает трудно ответить на вопрос, если преподаватель каким-то образом дает понять, что сомневается в успешности моего ответа.
57. По своей инициативе участвую во внеучебных мероприятиях, организованных моим учебным заведением.
58. Были случаи, когда я завидовал удаче других.

59. Как правило, мне трудно сосредоточиться на изучении учебного материала, когда я расстроен.
60. При обсуждении совместного учебного проекта обычно остаюсь при своем мнении, даже если оно расходится с мнением большинства участников.
61. Если приходит новый преподаватель, с трудом привыкаю к его требованиям.
62. Добросовестно подхожу к изучению как интересного, так и малоинтересного для меня учебного материала.
63. Если не удастся сразу решить задачу, у меня возникает непреодолимое желание бросить ее выполнение.
64. Подготовку к выполнению домашнего задания на следующую неделю (или к экзаменационной сессии) начинаю с того, что по дням распределяю учебные предметы, требующие изучения.
65. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.
66. Мне свойственно искать оригинальный способ решения задач.
67. Часто без весомой причины откладываю на завтра то, что следовало изучить сегодня.

Лист ответов (ССУД-М)

	Верно	Пожалуй, верно	Пожалуй, неверно	Неверно
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				

34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				



## Программа развития навыков самопрезентации у обучающихся в учреждениях дополнительного образования

При составлении комплекса упражнений использовались материалы театральных педагогов (К.С. Станиславский, М.А. Чехов, С.В. Гиппиус). В комплекс включены упражнения из программ тренингов В.А. Грачевой [12,13], М. Кипнис [19], А.И. Копытина [22], А.Б. Никитиной [52], К.О.Бреннер [33].

### **Занятие 1 «Введение»**

**Цель:** Познакомить участников друг с другом. Создание мотивации на участие в тренинге. Знакомство с Правилами. Работа с навыками установления контакта, произведение первого благоприятного впечатления. Создание атмосферы открытости. Развитие внимания.

#### ***Самопрезентация тренера* Время: 5 мин.**

Здравствуйте! Меня зовут Елена – сегодня я ваш тренер. Я учусь на пятом курсе института психологии УрПГУ по специализации «психология образования». Работаю преподавателем театральных дисциплин в ЕДШИ № 10. На данном этапе я обладаю базовыми теоретическими и практическими знаниями в области психологии. Уделяю особое внимание проблематике самопрезентации, публичному выступлению, и сегодня я хочу представить вам тренинг актерского мастерства для развития навыков самопрезентации. Наш тренинг будет продолжаться в течение десяти занятий. Каждый день тренинга будет представлять собой определенный блок занятий, нацеленный на отработку специальных навыков, а последнее занятие мы посвятим подведению итогов: «Что мне дал тренинг «Успешная самопрезентация». Нужно сказать, что время, отведенное на реализацию нашего тренинга ограничено, потому будьте готовы к интенсивной работе, нацельтесь на успех. Я верю в успех нашей совместной работы!

#### ***Упражнение «Внимание в рабочем полукруге»* Время: 3 мин.**

**Цель:** научить обращать внимание на то, на что раньше обращать внимание не требовалось. Развивает реактивность - главное условие расширения восприятия.

Правильно и бесшумно поставить стулья в рабочий полукруг, добиться пространственной точности и коллективной координации. Расстояния между стульями должны быть абсолютно одинаковыми.

#### ***Введение правил* Время: 3 мин.**

##### ***Правила работы группы:***

- 1) соблюдение времени начала занятий и длительности перерыва;
- 2) отключение телефона или перевод его в авиарежим;
- 3) доброжелательное отношение к каждому участнику группы;
- 4) право каждого выразить любые свои мысли и чувства;
- 5) уважение к каждому человеку, его мнению;
- 6) внимательное, без перебивания, выслушивание каждого участника ;
- 7) искренность и честность высказываний, проявления чувств;
- 8) активное участие каждого в работе группы;
- 9) право каждого участника не отвечать на адресованные ему вопросы;
- 10) проявление взаимопомощи при выполнении групповых заданий;
- 11) конструктивная критика.

Санкции за нарушение правил – чтение стихов с выражением после окончания занятий.

#### ***Общее понятие о самопрезентации* Время: 15 мин.**

Неоспоримым фактом является то, что одно из условий достижения успеха в любом деле – умение «подать себя», произвести нужное впечатление на окружающих, грамотно представить себя им. В состав этого умения входит и формирование нужного

впечатления о себе. Огромную роль навыки самопрезентации играют при выступлении на публике. Не напрасно упражнения, направленные на развитие навыков самопрезентации, – важный компонент большинства социально-психологических тренингов.

По степени включения сознательной регуляции в процессе самопрезентации будем разделять её на житейскую (обычно неосознанную) и планируемую (сознательно выстраиваемую).

Нас будет интересовать *планируемая, или осознанная, самопрезентация*, в основе которой лежит искусственно выстроенная технология. Такая самопрезентация позволяет:

- ☐ целенаправленно строить процесс взаимодействия;
- ☐ выдавать о себе только желаемую информацию;
- ☐ акцентировать свои достоинства;
- ☐ не выпячивать собственные недостатки;
- ☐ скрывать проявление у себя негативных мыслей, переживаний;
- ☐ контролировать проявление своих ситуативных эмоций;
- ☐ производить нужное впечатление.

Все перечисленное является неотъемлемой частью выступления перед аудиторией как на концерте, конкурсе, так и на экзамене.

Необходимо уяснить, что единого образа самопрезентации не существует; нельзя научиться какому-то одному навыку или умению и успешно себя презентовать. Надо учитывать несколько моментов одновременно. Данный тренинг построен как раз таким образом, чтобы познакомить вас с основными навыками самопрезентации и их отработкой. Успешный образ самопрезентации складывается из следующих основных навыков:

- ☐ установления контакта;
- ☐ формирования первого впечатления;
- ☐ создания благоприятного впечатления;
- ☐ подстройки к партнеру (через жесты и интонацию);
- ☐ уверенного поведения и саморегуляции;
- ☐ регуляции эмоционального напряжения;
- ☐ невербального общения;
- ☐ привлечения внимания окружающих с помощью различных средств общения;
- ☐ саморефлексии.

### **Основная часть**

***Упражнение «Рукопожатие», Время: 7 мин.***

**Цель:** отработка навыка установления контакта

Группа равномерно перемещается по залу, стараясь поздравиться за руку с каждым участником.

***Упражнение «Просьба», Время: 15 мин.***

**Цель:** развитие умения произвести первое благоприятное впечатление

**Задачи:** - развить навыки эффективного общения;

- развить навыки вежливых форм просьбы, отказа;

- планировать речевое поведение для достижения поставленных целей.

Ведущий напоминает, что очень многое зависит от того, как именно попросить человека о каком-то одолжении, каким тоном, в какой обстановке, с каким настроением.

Для просьбы вам необходимо выбрать себе партнера и попросить его о некотором одолжении (например, попросить у него на время ручку, мобильный телефон, погулять с вашей собакой). Но помните: все будет зависеть от той формы, в которой вы изложите свою просьбу. Ведь собеседники всегда ценят тактичность, дипломатичность, а также не забывайте об оригинальности и находчивости. Поскольку трудно отказать в просьбе, если она исходит от друга, можно создать дружеское расположение к себе у совсем незнакомого человека. Если ваша просьба будет начинаться с комплимента, упоминания

заслуг того, к кому вы обращаетесь, его авторитета, ваши шансы повышаются, поскольку сам факт обращения как бы подчеркнет авторитет того, к кому вы обратились.

После работы в парах - групповое обсуждение лучшего варианта просьбы.

**Разминка «Суэта»** Время: 5 мин.

Цель: развитие умения распределять внимание. Активизация группы.

Начинаем свободное движение по сцене. Не смотрим на партнеров. Двигаемся погруженные в собственные ощущения. Избегаем не только столкновений, но даже касаний. Движения легкие и свободные. Не снижая темпа, пробуем заполнить равномерно все части комнаты. Даже углы не оставляем пустыми. По сигналу ведущего меняется скорость движения. Запрещено разговаривать.

**Упражнение «Мое настроение»** Время: 5 мин.

Цель: получение обратной связи о настроении аудитории

Участники коротко говорят о том, что они ожидают от тренинга, и об их настроении на данный момент.

**Представление программы тренинга** Время: 20 мин.

Ведущий: «А теперь, когда мы обсудили ожидания друг друга и получили обратную связь о настроении каждого из участников, наступила моя очередь представить вам программу тренинга».

Каждое занятие включает в себя следующие этапы:

- 1) разминочный;
- 2) основной - информация о развиваемых умениях и навыках; упражнения, направленные на обучение, формирование и развитие данных качеств; усвоение полученной информации, обсуждение и рефлексия;
- 3) заключительный - подведение итогов занятия, осмысление проделанной работы, информация о направлении дальнейшей работы. В ходе тренинга я освещу следующие вопросы:
  - общее понимание самопрезентации и ее составляющих;
  - умения и навыки эффективной самопрезентации;
  - навыки уверенного поведения и саморегуляции;
  - навыки выявления барьеров и «помощников», то есть обучение всестороннему анализу сильных и слабых сторон личности участника, направленному на формирование чувства внутренней устойчивости и доверия к самому себе;
  - навыки вступления в контакт, активного слушания и регуляции эмоционального напряжения;
  - навыки невербального общения;
  - знакомство с механизмами психической саморегуляции;
  - овладение психотехническими приемами самопрезентации.

Результатом тренинга будет развитие навыков:

- саморегуляции психоэмоционального состояния;
- невербального общения;
- самопрезентации - эффективной подачи себя;

**Сбор ожиданий участников** Время: 3 мин.

А теперь хотелось бы спросить, что именно вы ожидаете от тренинга, какие задачи вы хотите решить для себя в результате этого тренинга?

**Упражнение «Ассоциации»** Время: 10 мин.

Цель: создание атмосферы открытости, дружелюбия и доверия друг к другу

Материалы: легкий резиновый или теннисный мяч.

Ведущий бросает мяч со словом, принимающий должен придумать ассоциацию по образцу (сущ.- прилаг., сущ. – глагол)

**Упражнение «Продолжи фразу»**, Время: 10 мин.

Цель: создание атмосферы открытости, дружелюбия и доверия друг к другу

Материалы: легкий резиновый или теннисный мяч.

Тренер начинает предложение, а заканчивает его тот участник, которому тренер бросает мяч. (- Я радуюсь, когда...- Мне хотелось бы, чтобы группа... - Я горжусь собой, если...- Я думаю, что друг - это...- Когда я участвую в тренинге, я понимаю, что...- Мне не хотелось бы чувствовать себя...- Жизнь удалась, если...- Мне трудно заставить себя...)

**Подведение итогов первого дня** *Время: 7 мин.*

**Обзор программы второго дня** *Время: 2 мин.*

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** *Время: 5 мин.*

**Прощание**

**Занятие 2 Тема: «Я»**

**Цель:** Снятие тревожности. Актуализация представлений о себе, своих качествах, способностях. Создание атмосферы доброжелательности и открытости. Развитие внимания.

**Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин**

**Упражнение «Здравствуйте»**, *Время: 7 мин.*

**Цель:** развитие умения выражать свое эмоциональное состояние.

Известно, что слово «здравствуйте» может быть произнесено на все лады. Попробуйте выявить свой потенциал использования приветствия. Попросите кого-нибудь послушать и «оценить» подтекст, который вы вкладываете в приветствие. Здравствуйте! (сухо, официально, радостно, грозно, с упреком, доброжелательно, равнодушно, гневно, с восторгом).

**Разминка «Суэта» в предлагаемых обстоятельствах**, *Время: 10 мин.*

Упражнение усложняется различными обстоятельствами.

**Упражнение «Хлопок»**, *Время: 5 мин.*

**Цель:** развитие внимания, развитие групповой сплоченности.

Полукруг. Ведущий хлопает в ладоши и дает задание поймать этот хлопок, как бабочку, как муху, или комара.

**Упражнение «Нить»**, *Время: 5 мин.*

**Цель:** развитие внимания, развитие групповой сплоченности.

Группа стоит напротив ведущего. Рука ведущего «связана» невидимыми нитями с каждым участником. Задача участников двигаться в соответствии с рукой так, чтобы нить не «провисала» и не «рвалась».

**Основная часть**

**Упражнение «Я-предмет»**, *Время: 10 мин.*

**Цель:** создание атмосферы открытости, дружелюбия и доверия друг к другу

Ведущий предлагает выбрать участников любой предмет и говорит: «Я попрошу вас сейчас рассмотреть выбранный предмет и рассказать о себе, о своих увлечениях, способностях, качествах, таких, которые есть у этого предмета. По окончании проводится *обсуждение:* какие впечатления сложились у группы после выполнения упражнения, в чем именно помогло данное упражнение участникам.

**Что является исходным пунктом самопрезентации?** *Время: 15 мин.*

Исходным пунктом самопрезентации является критерий целесообразности.

Самопрезентация означает умение управлять впечатлением о себе. Необходимо, прежде всего, ответить на вопрос: «Зачем? С какой целью проводится работа по созданию впечатления?». Ответ определит цели и задачи самопрезентации. Навык самопрезентации сродни навыку актерского мастерства, и для его развития имеет смысл использовать опыт известных театральных школ. Например, весьма эффективной является «работа из образа», предложенная К.С. Станиславским. Следует выбрать образ (образец) самопрезентации и далее его «воплощать». Образом может стать реальный человек, обладающий нужными вам чертами или некий собирательный образ. Вся атрибутика (одежда, аксессуары, стиль поведения, выбор темы для беседы) должна быть

продиктована образом самопрезентации, но никогда – наоборот. Образ должен быть вам близок, это придаст уверенности в себе.

**Упражнение «Сосед справа», Время: 15 мин.**

Цель: развитие внимания к деталям.

Задание – в течение 1 минуты рассмотреть соседа справа и запомнить как можно больше деталей его образа. Затем описать.

**Упражнение «Фраза по кругу», Время: 25 мин.**

Цели: развить навыки эффективного общения; оценить свои интонационные возможности в общении.

Сейчас я предложу вам какую-нибудь простую фразу, например: «В саду падали яблоки». Вы, начиная с первого игрока, произносите эту фразу по очереди. Каждый участник игры должен произнести фразу с новой интонацией – вопросительной, восклицательной, удивленной, безразличной и т. д. Если кто-то из вас не может придумать ничего нового, то выбывает из игры, и так продолжается до тех пор, пока не останется несколько 2 победителя. Игра заканчивается раньше, если никто из участников не может придумать ничего нового. Обсуждение упражнения.

**Релаксация**

**Упражнение «Клубок», Время: 15 мин.**

Цель: достижение релаксационного эффекта.

Участники садятся на корточки, обхватывают колени руками, голова прячется в колени. Вы – клубок ниток, вас разматывают, кто-то тянет за нить и заставляет кувыркаться вперед и назад и в стороны, с разной скоростью и в различных направлениях. Клубок становится все меньше и меньше (перекаты и кувырки не менее 5 мин.), пока не разматывается в нить: участники лежат на спине. Эта нить состоит из двух волокон (правая половина тела – одно волокно, левая – другое). Кто-то дергает за волокна в противоположном направлении, туда и обратно. Импульс движения задают ноги, колени прямые. Две половины тела как бы сдвигаются относительно друг друга (3-5 мин.). Естественное после кувырков головокружение и напряжение мышц в первой и второй фазах упражнения ведут к глубокому бессознательному расслаблению после прекращения движений.

**Упражнение «Нижнее дыхание», Время: 20 мин.**

Цель: развитие навыка нижнего (брюшного) дыхания.

Группа лежит на спине. Звучит расслабляющая музыка. Дыхание (вдох и выдох) под счет ведущего. Внимание на живот.

**Рефлексия**

**Подведение итогов второго дня (5 мин.).**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).**

**Обзор программы третьего дня (5 мин.).**

**Прощание**

**Занятие 3 Тема «Я и мое тело»**

Цель: Снятие телесных зажимов, психологического напряжения.

Развитие навыка владения мимикой, жестами, позами. Развитие навыка саморегуляции и релаксации.

**Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин**

**Упражнение «Встреча», Время: 15 мин.**

Начинаем свободное движение по сцене. Теперь встречаемся глазами с каждым, кто проходит рядом с нами. Приостановились – взгляд – движение.

Теперь давайте наполним встречу эмоциями. Что выражает ваш взгляд при каждой новой встрече: радость, удивление, приветствие, безразличие и др. Продолжаем движение и каждому, кто встретится нам на пути, пожимаем руку. Темп не снижается, поэтому вам придется быть достаточно расторопными, чтобы успеть здороваться и с теми, кто проходит справа от вас, и с теми, кто пробегает слева. Попробуйте не пропустить ни

одного человека, никого не оставить без приветствия. Ходить кругами совсем не обязательно: вся комната в нашем распоряжении. Импровизируем в выборе маршрута.

**«Суета» в предлагаемых обстоятельствах, Время: 10 мин.**

**Упражнение «Огонь - лёд», Время 10 мин.**

Упражнение включает в себя попеременное напряжение и расслабление всего тела. Участники стоят в кругу. По команде ведущего «Огонь» участники начинают интенсивные движения всем телом. Плавность и степень интенсивности движений выбираются каждым участником произвольно. По команде «Лед» участники застывают в позе, в которой застигла их команда, напрягая до предела все тело. Ведущий несколько раз чередует обе команды, произвольно меняя время выполнения той и другой.

**Упражнение «Взрыв», Время 5 мин**

Цель: снятие телесных и психологических зажимов, раскрепощение

И.П. на корточках. По хлопку ведущего участникам необходимо бросить тело в необычную позу, раскрыться.

**Упражнение «Лицо», Время 10 мин**

Цель: релаксация мышц лица, снятие напряжений, увеличение подвижности лицевых мышц.

Попеременное напряжение и расслабление мышц лба, глаз, щек, губ, подбородка и т.п. Массаж лица.

**Упражнение «Марионетки», Время 10 мин**

Цель: снятие излишнего напряжения с мышц

Участникам предлагается представить себе, что они - куклы-марионетки, которые после выступления висят на гвоздиках в шкафу. «Представьте себе, что вас подвесил за руку, за палец, за шею, за ухо, за плечо и т.д. Ваше тело фиксировано в одной точке, все остальное - расслаблено, болтается». Упражнение выполняется в произвольном темпе, можно с закрытыми глазами. Ведущий следит за степенью расслабленности тела у участников.

**Упражнение «Электричество», Время 15 мин**

Цель: снятие телесных и психологических зажимов

Участники стоят «стайкой». Руки опущены вдоль тела. В пальцах рук начинаются вибрации, как будто бьет электрический ток, через минуту вибрации распространяются на всю кисть, затем с интервалом в минуту они будут захватывать руку до локтя, плеча, верхнюю половину туловища и, наконец, все тело.

**Основная часть**

**Упражнение «Фотограф», Время 10 мин**

Цель: развитие внимания, импровизационных навыков

Выбирается ведущий - «фотограф». Участники становятся в групповую фотографию, «фотограф» должен мгновенно зафиксировать - «сфотографировать» группу в своем воображении. На время удалив «фотографа» из аудитории, нужно изменить «фотографию» - позу или поворот головы у одного из участников. «Фотограф» ищет отличия.

**Упражнение «Образ», Время 10 мин**

Цель: развитие навыка невербального общения

а) Передача внутреннего состояния через мимику лица: мечтательный, сердитый, пугливый, и т.д.

б) Передача внутреннего состояния через образ в характере какого-нибудь животного, сказочного героя, неодушевленного предмета; позы в характере цвета (желтый, красный и т.д.)

**Игра «Жесты» Время 10 мин**

Цель: развитие внимания

Участники сидят в кругу. Каждый выбирает для себя жест руками. Один участник начинает: показывает свой жест и другого. Тот, чей жест показали, показывает свой и следующего. Если кто-то ошибается – выбывает.

***Упражнение «Гнев», Время 5 мин***

**Цель:** психологическая разгрузка и снятие хронических напряжений, на лице в особенности.

Участникам предлагается последовательно выполнить следующую цепочку физических действий: сидя на полу, 1) стучите кулаками по полу, 2) колотите ногами по полу, 3) крутите головой в разные стороны, быстро, 4) говорите «не хочу, не буду», 5) проделайте все это одновременно.

***Релаксация***

***Упражнение «Сила жизни», Время 10 мин***

**Цель:** развитие навыка саморегуляции

Лечь на спину. Расслабиться, установить медленное и ритмичное дыхание. Как можно ярче представить, что с каждым вдохом легкие наполняет жизненная сила, а с каждым выдохом она распространяется по всему телу.

***Подведение итогов 3 дня*** **Время: 7 мин.**

***Обзор программы 4 дня*** **Время: 2 мин.**

***Рефлексия***

***Сбор обратной связи и пожеланий участников*** **Время: 5 мин.**

***Прощание***

**Занятие 4 Тема: «Я и мои эмоции»**

**Цель:**

***Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин***

**Знакомство с базовыми эмоциями: 10 мин.** Радость. Удивление. Печаль. Гнев. Отвращение. Презрение. Горе-страдание. Стыд. Интерес-волнение. Вина. Смущение

***Основная часть***

***Упражнение «10 секунд», Время: 30 мин.***

**Цели:** снижение тревожности участников; создание позитивного эмоционального единства группы; переключение внимания и эмоций участников тренинга на «здесь и теперь».

Сейчас вы начнете быстрое спонтанное движение по комнате. Время от времени, ведущий задает условия разделения группы на две в течении 10 сек. Распределиться по стилю обуви, по цвету брюк, джинсов и юбок, по длине волос, по любимым фруктам, по тому, сколько у вас братьев и сестер, по цвету глаз, по любимому занятию в свободное время, по настроению, которое у вас сейчас... Обсуждение впечатлений, **Время: 10 мин.**

Участники делятся впечатлениями от упражнения. Что понравилось? Что огорчило? Что заставило задуматься? Как чувствовали себя те, кто остался без группы, «в гордом одиночестве»?

Попытайтесь вспомнить, кто был в вашей группе, когда вы объединялись по сходству биографических данных или общности интересов, назовите тех, кого запомнили.

***Упражнение «Интонация», Время 15 мин***

**Цель:** развитие умения распознавать эмоциональное состояние свое и другого человека.

***Произнесите одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл:***  
Рад вас видеть! Спасибо за работу. Приходите завтра. Я в восторге. Спасибо, мне очень приятно ваше внимание. Приятно было с вами поговорить. Спасибо за комплимент. Очень вам признателен. Ценю вашу настойчивость. Мне это очень нравится.

***Произнесите фразу с разными интонациями.***

- Умница! Молодец! (с благодарностью, с восторгом, иронично, огорченно, гневно)  
- Я этого никогда не забуду (с признательностью, с обидой, с восхищением, с гневом).

- Спасибо, как это вы догадались! (искренне, с восхищением, с осуждением).
- Ничем не могу вам помочь (искренне, с сочувствием, давая понять бестактность просьбы).
- Вы поняли меня? (доброжелательно, учтиво, сухо, официально, с угрозой).
- До встречи! (тепло, нежно, холодно, сухо, решительно, резко, безразлично).
- Это я! (радостно, торжественно, виновато, грозно, задумчиво, небрежно, таинственно).
- Я не могу здесь оставаться (с сожалением, значительно, обиженно, неуверенно, решительно).

**Упражнение «Передай эмоцию», Время 15 мин.**

**Цель:** развитие навыка невербального общения, развитие умения распознавать эмоции.

Участник 1 показывает эмоцию 2-му участнику, затем 2-ой касается рукой своего соседа и, когда тот открывает глаза, передает ему пантомимически свой вариант того же чувства.

Так исходная информация передается по кругу с помощью различных выразительных средств. Отыгравшие участники уже не закрывают глаза, у них есть возможность наблюдать за тем, как трансформируется всякий раз исходное чувство, когда создается ситуация «испорченного телефона» из-за непонимания. Обсуждение впечатлений участников от игры.

**Этюды на выражение эмоций, Время 30 мин.**

**Цель:** развитие умения передавать эмоциональное состояние с помощью мимики и жеста.

Этюды на основные эмоции: «Радость», «Гнев», «Грусть», «Удивление», «Отвращение», «Страх».

**Релаксация**

**Упражнение «Геометрия дыхания», Время 30 мин.**

**Цель:** развитие навыка саморегуляции, освоение брюшного дыхания

В исходном положении стоя или сидя сделать полный вдох. Затем, задержав дыхание, вообразить круг и медленно выдохнуть в него. Этот прием повторить четыре раза. После этого вновь вдохнуть, вообразить треугольник и выдохнуть в него три раза. Затем подобным же образом дважды выдохнуть в квадрат. После выполнения этих процедур обязательно наступит успокоение.

**Подведение итогов 4 дня** Время: 7 мин.

**Обзор программы 5 дня** Время: 2 мин.

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** Время: 5 мин.

**Прощание**

**Занятие 5 Тема «Я и другие»**

**Цель:** Снятие лишнего напряжения. Совершенствование навыка невербального общения. Совершенствование навыков управления вниманием. Совершенствование навыка владения своим телом.

**Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин**

**Упражнение «Суeta» в предлаг. обстоятельствах, Время: 10 мин.**

**Упражнение «Огонь - лёд», Время: 10 мин.**

**Упражнение «Брюшное дыхание», Время: 10 мин.**

**Упражнение «Взрыв-слово», Время: 10 мин.**

**Цель:** снятие телесных и психологических зажимов, раскрепощение

То же, что «Взрыв», при этом вместе с хлопком, ведущий называет какое-то слов. Бросить тело необходимо в соответствии со словом.

**Основная часть**

**Упражнение «Скульптор и глина», Время: 30 мин.**



**Цель:** снятие мышечного напряжения, развитие доверия партнеру.

Участники разбиваются на пары. Один из них - скульптор, другой - глина. Скульптор должен придать глине форму (позу), какую захочет. «Глина» податлива, расслаблена, «принимает» форму, какую ей придает скульптор. Законченная скульптура застывает. Скульптор дает ей название. Затем «скульптор» и «глина» меняются местами. Участникам не разрешается переговариваться.

**Упражнение «Пластилиновые люди»,** Время: 30 мин.

**Цель:** мышечное расслабление отдельных групп мышц (всех в определенной последовательности).

Участники сидят на корточках, голова в коленях, глаза закрыты. Представьте, что каждый из вас – ком пластилина, в котором «зародилась жизнь»; попробуйте вылепить из себя человека, преодолевая сопротивление своего материала - пластилина. Последовательность такая: вначале постарайтесь выпрямиться во весь рост, это требует большого напряжения в позвоночнике, шее, ногах; теперь «лепите» руки от плеча, напряжение распространяется в руки, затем кисти, пальцы.

**Упражнение «Образ-мимика. Образ-жест. Образ-поза»,** Время: 30 мин.

**Цель:** развитие навыка невербального общения

а) Передача внутреннего состояния через мимику лица: мечтательный, сердитый, пугливый, и т.д.

б) Передача внутреннего состояния через образ в характере какого-нибудь животного, сказочного героя, неодушевленного предмета; позы в характере цвета (желтый, красный и т.д.)

**Упражнение «Поводырь»,** Время: 30 мин.

**Цель:** развитие концентрации внимания, развитие доверия партнеру

Выполняется в парах. Один из участников закрывает глаза, а второй, взяв его за руки, медленно водит по комнате. Очень важно, чтобы «слепой» ощущал себя в безопасности, полностью доверяя своему «поводырю».

**Упражнение «Зеркало»,** Время: 30 мин.

**Цели:** развитие умения концентрировать внимание на партнере и на его невербальном языке; развитие эмпатии; развитие умения пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной невербальной коммуникации и передачи переживаемых эмоций.

«Группа должна разбиться на пары. В каждой паре один игрок - первый номер, второй игрок - второй номер. По хлопку вторые номера «превратятся» в зеркало. Они должны понять, что это превращение потребует от них определенного изменения поведения и выполнения определенных обязанностей. *Первый номер* - это человек перед зеркалом, выполняющий в свободной форме простые физические движения. Темп упражнений спокойный. Участники должны попытаться максимально точно пристроиться друг к другу - то есть ощутить не только физиологию жеста партнера, но и войти в суть действия, в его ритм, понять его эмоциональную подоплеку. В таком режиме пары работают 5-7 мин.. Затем по хлопку роли в паре меняются. Теперь уже второй игрок будет играть роль человека перед зеркалом, а первый «превратится» в зеркало». *Обсуждение упражнения:* - Кем проще быть в этом упражнении? - Удалось ли вам лучше почувствовать партнера, понять его эмоциональный настрой? - Может ли, на ваш взгляд, подобное упражнение помочь установлению более эффективной коммуникации между людьми?

**Этюды на взаимодействие с партнером «Дай откусить», «Записочка на уроке»,** Время 30 мин.

**Релаксация**

**Упражнение «Пламя свечи»,** Время: 7 мин

**Цель:** развитие навыка саморегуляции

Стоя, сидя, лежа. После полного вдоха выдох осуществляется небольшими порциями сквозь узкую щель между губами, внешне напоминая попытки погасить пламя

свечи. Каждая последующая порция должна быть меньше предыдущей. На первых порах число повторений не должно превышать трех, а в дальнейшем можно довести до десяти.

**Подведение итогов 5 дня, Время: 7 мин.**

**Обзор программы 6 дня, Время: 2 мин.**

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** *Время: 5 мин.*

**Прощание**

**Занятие 6 Тема «Мы»**

**Цель:** Снятие лишнего напряжения. Развитие сценического внимания. Развитие навыка группового взаимодействия. Совершенствование навыка невербального общения. Развитие импровизационных навыков. Развитие воображения.

**Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин**

***Упражнение «Дискоотека», Время: 7 мин.***

**Цель:** раскрепощение

Под музыку участники изображают различных персонажей, пришедших на дискотеку.

***Упражнение «Электричество», Время: 7 мин.***

**Основная часть**

***Упражнение «Утро», Время: 5 мин.***

**Цель:** расслабление мышц лица, гортани

Закрывать глаза, как можно шире открыть рот, напрячь ротовую полость, как бы произнеси низкое «у-у-у». В это время необходимо как можно ярче представить, что во рту образуется полость, дно которой опускается вниз. Зевок выполняется с одновременным потягиванием всего тела. Повышение эффективности зева способствует улыбке, усиливающая расслабление мышц лица и формирующая положительный эмоциональный импульс.

***Упражнение «Тень», Время: 20 мин.***

**Цель:** развитие согласованности действий

Работа в парах. Один человек, другой его тень. Необходимо соответственно двигаться по площадке. Усложнение – человек в какой-то ситуации.

***Этюд «За стеклом», Время: 25 мин.***

***Этюд «Сказка», Время: 30 мин.***

**Цель:** развитие навыка самопрезентации

Этюды на различные сказочные темы. Одиночные этюды, в парах, в подгруппах, в группе.

***Упражнении «Сабля», Время: 7 мин.***

**Цель:** снятие излишнего напряжения

Поднимите руки над головой, представьте, что у вас в руках находится все ваше напряжение, весь ваш стресс... и со звуком «ХА» резким движением сбросьте свое негативное состояние. Повторите несколько раз! Звук должен не произноситься, а образовываться выходящим из груди воздухом. Это поспособствует снятию нервного напряжения, освобождению от ощущения внутреннего беспокойства.

**Релаксация**

***Упражнение «Сон», Время 20 мин.***

**Цель:** осознание свободного потока видений, рассредоточение внимания, формирование установки на мгновенное расслабление без выполнения комплексов мышечной гимнастики на напряжение- расслабление.

После выполнения комплекса разогревающих упражнений (мышечная нагрузка) участникам дается команда «спать». Они резко «бросают» тела на пол и начинают глубоко дышать. Это может вызвать легкое головокружение. Быстрый ритм дыхания задает руководитель. Через 3-5 мин. может наступить легкое мышечное оцепенение, участники уменьшают ритм дыхания, оно становится легким, не требующим усилий.

**Подведение итогов 6 дня, Время: 7 мин.**

**Обзор программы 7 дня, Время: 2 мин.**

**Блокнот «Новое-прекрасное», Время: 2 мин.**

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников Время: 5 мин.**

**Прощание**

**Занятие 7 Тема «Я уверен»**

**Цель:** Снятие лишнего напряжения. Развитие внимания, воображения. Развитие навыка самопрезентации. Развитие навыка группового взаимодействия. Развитие импровизационных навыков.

**Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин**

**Упражнение «Суета», Время: 10 мин.**

**Упражнение «Электричество», Время: 10 мин.**

**Упражнение «Марионетки», Время: 10 мин.**

**Основная часть**

**Упражнение «Поменяйтесь местами», Время: 15 мин.**

**Цель:** создание условий для того, чтобы лучше узнать друг друга, понять, как много общего, повысить заинтересованность участников друг другом.

Процедура проведения: Участники сидят на стульях в кругу. Водящий выходит на середину круга и говорит фразу: «Поменяйтесь местами те, кто... (умеет жарить яичницу)». В конце называется какой-либо признак или умение. Задача тех, кто обладает данным умением или признаком поменяться местами. Задача ведущего - успеть сесть на любое освободившееся место. Тот, кто не успел сесть, становится новым водящим.

Вопросы для обсуждения после завершения: что нового узнали об участниках?

**Упражнение «Карусель», Время: 30 мин.**

**Цель:** освоение умений адекватной коммуникации, отработка эффективных средств общения.

Группа делится пополам, образуя два круга: внешний и внутренний. Участники внешнего круга движутся по часовой стрелке, а внутреннего – против часовой стрелки. По сигналу руководителя участники останавливаются и поворачиваются лицом к соответствующему партнеру в другом круге. Во внутреннем круге участники играют роли продавцов, старающихся что-то продать предполагаемым покупателям из внешнего круга. Далее движение продолжается. Через три минуты участники прекращают игру и делятся впечатлениями.

Вопросы для обсуждения после завершения: Какие чувства испытывали участники когда выступали в роли продавца и покупателя? Насколько убедительными были продавцы? Что мешало успешной продаже?

**Упражнение «Сказочная самопрезентация», Время: 20 мин.**

**Цель:** показать участникам, что, используя навыки самопрезентации и абстрагируясь от своих собственных моделей поведения, можно быть очень успешным в самопрезентации.

Материалы: карточки с названием сказочного персонажа.

Каждый участник получивший бумажку с персонажем, должен устроить самопрезентацию от имени этого персонажа, выбрав при этом должность, на которую персонаж претендует. Время подготовки – 5 минут. Остальные участники из хода самопрезентации должны были угадать, что же это за персонаж.

Вопросы для обсуждения после завершения: Легко ли было выбирать должности и службы для персонажей? Легко ли было их представлять?

**Релаксация**

**Упражнение «Мост», Время: 15 мин.**

**Цель:** развитие навыка расслабления

Сомкните руки, так как вам удобно, затем представьте, что ваши руки, это раздвижной петербургский мост (Подберите себе удобный образ, помогающий добиться движения), дайте им мысленную команду расходиться, как бы автоматически, без мышечных усилий. Чтобы упражнение получилось, вам необходимо найти в себе состояние внутреннего равновесия, для этого вам необходимо расслабиться и ощутить в себе комфорт.

**Подведение итогов 7 дня, Время: 7 мин.**

**Обзор программы 8 дня, Время: 2 мин.**

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** Время: 5 мин.

**Прощание**

**Занятие 8 Тема «Я спокоен»**

**Цель:** Снятие лишнего напряжения. Развитие внимания, воображения. Развитие навыка самопрезентации. Совершенствование навыка саморегуляции, релаксации.

**Приветствие** Время: 3 мин

**Разминка** Время: 15 мин

**Основная часть**

**Упражнение «Еж»,** Время: 10 мин

**Цель:** разрядка негативных эмоциональных состояний

Релаксация достигается через напряжение. Нужно напрячь, к примеру, кисти рук, а затем максимально их расслабить. Представьте себе ёжика, который скручивается и раскручивается.

**Упражнение «Удивительный сон»,** Время: 10 мин.

**Цель:** освоение навыка саморегуляции в трудной ситуации.

Один участник рассказывает в течение 1-2 минут удивительный сон. Рассказ должен быть исполнен в художественной форме. Слушающие задают ему вопросы, стараясь сбить с толку или уличить в отсутствии логики.

**Упражнение «Муха в плену»,** Время: 10 мин.

**Цель:** достижение сильного релаксационного эффекта за относительно короткое время.

Участники лежат на полу. Им нужно представить себя мухой, приклеившейся к полу. Руки, ноги, плечи и голова стремятся вверх. Нужно оторваться от пола, для этого руки и ноги совершают мелкие вибрационные движения, импульс движения исходит из ступней и кистей, колени прямые. «Отклеиваться» нужно не менее 3 мин. Обсуждение.

**Упражнение «Крик»,** Время 10 мин.

**Цель:** осознание своих чувств и ощущений, снижение мышечного напряжения.

Участники садятся на пол, закрывают глаза; дыхание глубокое (1-2 мин.). Внимание на своем дыхании, надо ощутить течение воздуха-энергии во всем теле: как реагируют мышцы, кости, кровеносные сосуды на поступающую с глубоким дыханием энергию. Через 1-2 мин. участники начинают озвучивать выдох с переходом на крик расслабленным горлом. Медленно встают. Звук делается громче, в нем участвует все тело: помогайте себе руками, ногами, «колотите воздух». Полное звучание удерживается некоторое время, затем постепенно стихает.

**Релаксация**

**Упражнение «Крылья»,** Время: 7 мин.

**Цель:** развитие навыка саморегуляции

Исходное положение - руки опущены. Глаза можно закрыть, что бы лучше почувствовать движение, которое разрождается в руках. Следите за этим движением и помогайте ему развернуться вверх. Когда руки начинают всплывать, возникает масса новых и приятных ощущений. Помогите себе приятными образными представлениями. Представьте себе, что руки - это крылья! Крылья несут вас! Позвольте себе дышать свободно. Позвольте себе ощутить состояние полета.

**Подведение итогов 8 дня, Время: 7 мин.**

**Обзор программы 9 дня, Время: 2 мин.**

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников Время: 5 мин.**

**Прощание**

**Занятие 9 Тема «Мой успех»**

**Цель:** Снятие лишнего напряжения. Развитие зрительного внимания. Совершенствование навыка самопрезентации в сложных ситуациях. Развитие импровизационных навыков

**Приветствие 3 мин, Разминка 15 мин**

**Основная часть**

***Упражнение «Три не называть», Время 15 мин***

**Цель:** развитие внимания

Участники стоят или сидят в кругу. Ведущий в центре. Один участник начинает счет с 1. Продолжают по кругу. Запрет: числа с цифрой 3 и кратные 3-м. Усложнение: ведущий глазами выбирает того, кто будет продолжать.

***Упражнение «Зеркало», Время 10 мин***

***Упражнение «Наговор», Время 10 мин***

**Цель:** развитие импровизационных навыков

Участники идут в «суете» и рассказывают вслух на заданную тему («Расскажите, как вы родились»). Главное условие - непрерывность рассказа.

***Упражнение «Я учу стихи», Время 10 мин***

**Цель:** развитие навыка саморегуляции в трудной ситуации.

Участники становятся в неудобные позы и начинают читать стихи или прозу. Задача не сбиваться, удерживая позу.

***Этюд «Гвоздь», Время 10 мин***

**Цель:** переключение внимания. Акцент ставится на выполнении физического действия.

Забивать воображаемый гвоздь в разных обстоятельствах: на морозе, в парной бане, на крыше десятиэтажного дома без страховки (по команде тренера переключаться из одной среды в другую, не прекращая забивать гвозди).

**Релаксация**

***Упражнение «Свободное тело», Время 10 мин***

**Цель:** развитие навыка саморегуляции, развитие координации

При расслабленном состоянии человек начинает покачиваться. Почувствуйте эту свободу, расслабленность в своем теле, она сравнима с легким покачиванием на волнах, на ветру, на путешествии в бесконечном космосе.

**Подведение итогов 9 дня, Время: 7 мин.**

**Обзор программы 10 дня, Время: 2 мин.**

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников Время: 5 мин.**

**Прощание**

**Занятие 10 Тема «Мой ресурс»**

**Цель:** формирование представления о личных ресурсах.

**Приветствие, 3 мин. Разминка, 15 мин**

***Упражнение «Групповое дыхание», Время: 10 мин.***

**Цель:** увеличение энергии участ-ов, расширения сферы осознания тела.

Участники встают в круг. Ноги расставить на расстояние 90 см, вес тела перенести на пальцы ног, колени слегка согнуть, тело расслабить. Взяться за руки и сделать не менее 16 циклов брюшного дыхания, медленного и глубокого, выдох можно озвучивать, не напрягая связок. Участники осознают все возникающие ощущения и чувства. Глаза - на партнера. Закончив совместное дыхание, встряхнуть все тело, свесив руки, сгибая и

выпрямляя колени. Затем сделать несколько прыжков для энергетизации тела. Прыгать медленно, еле отрывая ноги от пола.

#### **Основная часть**

**Упражнение «Чей голос?», «Чья рука?»,** *Время: 30 мин.*

Цель: развитие тактильного, слухового внимания.

По рукам угадать, кто твой партнер.

По одному звуку угадать партнера

**Упражнение «Двойник»,** *Время: 20 мин.*

Цель: развитие телепатического внимания.

Спиной друг к другу угадать жест партнера.

**Этюд «Басня»,** *Время: 30 мин.*

Цель: развитие навыков самопрезентации

Этюды по басням. Индивидуально, в парах, в минигруппах, в группе

#### **Релаксация**

**Упражнение «Перекаати-поле»,** *Время: 30 мин.*

Цель: развитие навыка саморегуляции

Почувствуйте свою голову, примите удобное комфортное положение, расслабьтесь и следуйте за движением вашей головы. Выберите приятный вам ритм, при котором движение хочется продолжить, и напряжение шеи ослабевает. Можно найти момент, когда голову можно, как бы, отпустить, а дальше она «пойдет» автоматически.

В процессе будут встречаться приятные точки - это точки расслабления. Если в процессе вы наталкиваетесь на болевые точки, их следует слегка помассировать и продолжить движение. Можно помочь себе в поиске расслабления с помощью горизонтальных или вертикальных движений глаз, найдите, что вам приятнее (например, описывайте восьмерки).

**Подведение итогов 10 дня,** *Время: 7 мин.*

**Обзор программы 11 дня,** *Время: 2 мин.*

#### **Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** *Время: 5 мин.*

#### **Прощание**

#### **Занятие 11. Тема «Новый Я»**

Цель: совершенствование навыка самопрезентации в условиях выступления перед группой.

**Приветствие, 3 мин. Разминка, 15 мин**

#### **Основная часть**

**Упражнение «Три мяча»,** *Время: 7 мин.*

Цель: развитие внимания, концентрации

Материалы: три разных по цвету мяча

Участники в кругу. Ведущий бросает, ударяя об пол, мяч другому участнику, тот следующему. Должны быть задействованы все участники. Постепенно вводится еще два мяча. Кому бросают и от кого принимают мяч, не должны повторяться.

**Упражнение «Зеркало»,** *Время: 15 мин.*

**Упражнение «Капуста-Наговор»,** *Время: 25 мин.*

**Пластический этюд «Я-растение»,** *Время: 20 мин.*

Цель: раскрепощение, развитие навыков импровизации

Лежа на полу. Начать прорастать через напряжение – любую твердую поверхность.

**Упражнение «Королева»,** *Время: 20 мин.*

Цель: развитие навыков импровизации

Один участник – «Королева» садится на стул – трон. Загадывается запрещенный жест, слово и т.п. Остальные участники по очереди приходят к ней с какой-нибудь «информацией» - обстоятельствами, им что-то нужно от королевы. Королева казнит всех,

кто использует запрещенный знак. Задача каждого – угадать, что это за знак и прожить как можно дольше.

**Упражнение «Скамейка»,** *Время: 30 мин.*

**Цель:** развитие навыков импровизации

Задано только место действия, например, скамейка в парке или скамья на станции метро. Упражнение делается парами. Начинает тот, кто раньше сообразит обстоятельства - «информацию», второй должен принять «информацию», не отвергать ее, но потом ситуацию изменить.

**Релаксация**

**Упражнение «Тишина»,** *Время: 15 мин.*

**Цель:** развитие навыка саморегуляции

Участники принимают удобную позу. Слушаем тишину. Замечаем ощущения

**Подведение итогов 11 дня,** *Время: 7 мин.*

**Обзор программы 12 дня,** *Время: 2 мин.*

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** *Время: 5 мин.*

**Прощание**

**Занятие 12. Тема «Новый опыт»**

**Цель:** закрепление полученного опыта на практике.

**Приветствие, 3 мин. Разминка, 15 мин**

**Основная часть**

**Упражнение «За стеклом»,** *Время: 30 мин.*

**Цель:** совершенствование навыка невербального общения (мимика, жесты, позы, взгляд)

Участник выходит на сцену и общается без слов со зрителями (остальными участниками) на заданную тему. Обсуждение

**Упражнение «Раздвоение личности»,** *Время: 30 мин.*

**Цели:** развитие навыка импровизации; совершенствование умения подстройки к партнеру

На площадку приглашаются три участника. Ведущий: «Вы должны представить некую конфликтную ситуацию. Скажем, тема: спор матери и сына из-за того, что подросток постоянно возвращается домой поздно. Мать беспокоится и хочет запретить дочери вечерние отлучки. Разговор происходит дома, после очередного полуночного возвращения молодого человека с дружеской вечеринки». Роли распределяются следующим образом: роль матери, предположим, достается одному из участников. А роль сына одновременно будут исполнять два других участника. Весь текст в реплики сына они должны произносить *пословно*: одно слово говорит один актер, его мысль следующим словом продолжает второй затем вновь первый - и так, добавляя по слову, актеры произносят предложение. Оба *играют один образ* (через язык жестов и тела, речь, интонацию). В качестве примера разговор между матерью и сыном: *Мать:* -Я сотни раз просила не возвращаться домой после дискотеки в столь поздний час. Ты знаешь, как я извелась, ожидая тебя?! Сколько это будет продолжаться? *Сын:* - Но, мама... Я и так ушел одним из первых! Все друзья уже смеются надо мной!

Обсуждение упражнения.

**Этюды «Цирк»,** *Время 30 мин*

**Цель:** развитие сценической смелости

Участникам предлагаются различные темы и ситуации на цирковую тему («Дрессировщики», «Канатоходцы», «Клоуны» и т.д.). Работа индивидуально, в парах, в минигруппах, в группе.

**Релаксация**

**Упражнение «Клубок»,** *Время 15 мин.*

**Подведение итогов первого дня,** *Время 7 мин.*

**Обзор программы второго дня, Время 2 мин.**

**Рефлексия**

**Сбор обратной связи и пожеланий участников** *Время: 5 мин.*

**Прощание**

**Занятие 13. Тема «Заключение»**

**Цель:** подведение итогов, создание мотивации на дальнейшее обучение.

**Приветствие 3 мин. Разминка 15 мин**

**Основная часть**

***Упражнение «За стеклом», Время 25 мин.***

***Игра «Пристройка», Время 30 мин.***

**Цель:** совершенствование навыка импровизации

Участники стоят в кругу. Первый участник выходит в центр, произносит слово и изображает его. Второй участник пристраивается к первому по смыслу, называя свое слово. Третий пристраивается к первым двум. Далее, первый участник забирает одного и они встают в круг. Тот участник, который остался называет свое слово и игра продолжается по кругу.

***Упражнение «Вспомнить первое впечатление», Время 30 мин.***

**Цель:** вспомнить первое впечатление об участниках группы

Процедура проведения: участникам предлагается вспомнить тот момент, когда они впервые увидели своего соседа слева, вспомнить первое впечатление, которое возникло в момент первого контакта. Затем участники высказывают свои первые впечатления.

Вопросы для обсуждения после завершения: изменилось ли первое впечатление в ходе тренинга? Если изменилось, то как?

Рефлексия. Обсуждение результатов тренинга.

Участникам предлагается ответить на вопросы:

- Что бы вы хотели пожелать друг другу?
- Что запомнилось больше всего?
- Что изменилось в вас во время тренинга?

***Обсуждение итогов, Время 20 мин.***

**Прощание**



Статистические расчеты критериев математической статистики

Таблица 1

Результаты корреляции по критерию Спирмена уровня саморегуляции (В) и уровня развития навыка невербальной коммуникации (А)

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	6	14	33	22.5	-8.5	72.25
2	4	4	36	30	-26	676
3	9	28	35	28.5	-0.5	0.25
4	3	1.5	23	2.5	-1	1
5	6	14	30	10	4	16
6	4	4	23	2.5	1.5	2.25
7	3	1.5	26	5	-3.5	12.25
8	5	8.5	27	6.5	2	4
9	6	14	31	12.5	1.5	2.25
10	4	4	21	1	3	9
11	5	8.5	28	8	0.5	0.25
12	5	8.5	29	9	-0.5	0.25
13	5	8.5	25	4	4.5	20.25
14	7	19	31	12.5	6.5	42.25
15	5	8.5	32	17.5	-9	81
16	7	19	34	26	-7	49
17	9	28	32	17.5	10.5	110.25
18	9	28	33	22.5	5.5	30.25
19	7	19	32	17.5	1.5	2.25

20	6	14	31	12.5	1.5	2.25
21	9	28	32	17.5	10.5	110.25
22	7	19	33	22.5	-3.5	12.25
23	8	23.5	34	26	-2.5	6.25
24	9	28	35	28.5	-0.5	0.25
25	5	8.5	34	26	-17.5	306.25
26	8	23.5	33	22.5	1	1
27	7	19	32	17.5	1.5	2.25
28	8	23.5	27	6.5	17	289
29	8	23.5	32	17.5	6	36
30	6	14	31	12.5	1.5	2.25
Суммы		465		465	0	1899

**Результат:  $r_s = 0.578$**

Критические значения для  $N = 30$

N	p	
	0.05	0.01
30	0.36	0.47

Ответ:  $H_0$  отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Таблица 2

**Результаты корреляции по критерию Спирмена уровня саморегуляции (В) и  
тактики самопрезентации «Уклонение» (А)**

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	33	22.5	62	22	0.5	0.25
2	36	30	89	29	1	1
3	35	28.5	22	1	27.5	756.25
4	25	4	54	18.5	-14.5	210.25
5	30	10	44	9	1	1
6	23	2.5	83	28	-25.5	650.25
7	26	5	33	2	3	9
8	27	6.5	57	20	-13.5	182.25
9	31	12.5	74	24	-11.5	132.25
10	21	1	79	25.5	-24.5	600.25
11	28	8	58	21	-13	169
12	29	9	81	27	-18	324
13	23	2.5	105	30	-27.5	756.25
14	31	12.5	38	4.5	8	64
15	32	17.5	69	23	-5.5	30.25
16	34	26	47	12	14	196
17	32	17.5	38	4.5	13	169
18	33	22.5	41	8	14.5	210.25
19	32	17.5	52	16.5	1	1
20	31	12.5	49	13.5	-1	1

21	32	17.5	45	10	7.5	56.25
22	33	22.5	51	15	7.5	56.25
23	34	26	40	7	19	361
24	35	28.5	37	3	25.5	650.25
25	34	26	39	6	20	400
26	33	22.5	46	11	11.5	132.25
27	32	17.5	49	13.5	4	16
28	27	6.5	79	25.5	-19	361
29	32	17.5	54	18.5	-1	1
30	31	12.5	52	16.5	-4	16
Суммы		465		465	0	6513.5

**Результат:  $r_s = -0.449$**

Критические значения для  $N = 30$

	p	
	.05	.01
0	.36	.47

Ответ:  $H_0$  отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Таблица 3

**Результаты корреляции по критерию Спирмена уровня саморегуляции (В) и  
тактики самопрезентации «Самопринижение» (А)**

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	33	22.5	16	24.5	-2	4
2	36	30	12	14.5	15.5	240.25
3	35	28.5	9	4	24.5	600.25
4	25	4	14	21	-17	289
5	30	10	16	24.5	-14.5	210.25
6	23	2.5	14	21	-18.5	342.25
7	26	5	10	7.5	-2.5	6.25
8	27	6.5	10	7.5	-1	1
9	31	12.5	16	24.5	-12	144
10	21	1	19	27	-26	676
11	28	8	23	29	-21	441
12	29	9	22	28	-19	361
13	23	2.5	31	30	-27.5	756.25
14	31	12.5	12	14.5	-2	4
15	32	17.5	14	21	-3.5	12.25
16	34	26	8	1.5	24.5	600.25
17	32	17.5	13	18	-0.5	0.25
18	33	22.5	10	7.5	15	225
19	32	17.5	16	24.5	-7	49
20	31	12.5	12	14.5	-2	4

21	32	17.5	11	11	6.5	42.25
22	33	22.5	10	7.5	15	225
23	34	26	9	4	22	484
24	35	28.5	9	4	24.5	600.25
25	34	26	8	1.5	24.5	600.25
26	33	22.5	11	11	11.5	132.25
27	32	17.5	13	18	-0.5	0.25
28	27	6.5	11	11	-4.5	20.25
29	32	17.5	12	14.5	3	9
30	31	12.5	13	18	-5.5	30.25
Суммы		465		465	0	7110

**Результат:  $r_s = -0.582$**

Критические значения для  $N = 30$

N	p	
	0.05	0.01
30	0.36	0.47

Ответ:  $H_0$  отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Таблица 4

**Результаты корреляции по критерию Спирмена уровня саморегуляции (В) и  
тактики самопрезентации «Силовое влияние» (А)**

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	33	22.5	11	2	20.5	420.25
2	36	30	18	19.5	10.5	110.25
3	35	28.5	16	14	14.5	210.25
4	25	4	14	11.5	-7.5	56.25
5	30	10	19	21.5	-11.5	132.25
6	23	2.5	12	5.5	-3	9
7	26	5	32	28.5	-23.5	552.25
8	27	6.5	12	5.5	1	1
9	31	12.5	24	25.5	-13	169
10	21	1	27	27	-26	676
11	28	8	13	9	-1	1
12	29	9	39	30	-21	441
13	23	2.5	32	28.5	-26	676
14	31	12.5	11	2	10.5	110.25
15	32	17.5	17	17	0.5	0.25
16	34	26	16	14	12	144
17	32	17.5	17	17	0.5	0.25
18	33	22.5	13	9	13.5	182.25
19	32	17.5	16	14	3.5	12.25
20	31	12.5	21	23.5	-11	121

21	32	17.5	18	19.5	-2	4
22	33	22.5	11	2	20.5	420.25
23	34	26	14	11.5	14.5	210.25
24	35	28.5	12	5.5	23	529
25	34	26	13	9	17	289
26	33	22.5	12	5.5	17	289
27	32	17.5	19	21.5	-4	16
28	27	6.5	24	25.5	-19	361
29	32	17.5	17	17	0.5	0.25
30	31	12.5	21	23.5	-11	121
Суммы		465		465	0	6264.5

**Результат:  $r_s = -0.394$**

Критические значения для  $N = 30$

N	p	
	0.05	0.01
30	0.36	0.47

Ответ:  $H_0$  отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.



Таблица 5

**Результаты корреляции по критерию Спирмена уровня саморегуляции (В) и  
тактики самопрезентации «Самовозвышение» (А)**

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	33	22.5	47	9.5	13	169
2	36	30	83	29	1	1
3	35	28.5	55	13.5	15	225
4	25	4	47	9.5	-5.5	30.25
5	30	10	101	30	-20	400
6	23	2.5	22	1	1.5	2.25
7	26	5	29	2	3	9
8	27	6.5	34	4	2.5	6.25
9	31	12.5	78	28	-15.5	240.25
10	21	1	70	25.5	-24.5	600.25
11	28	8	32	3	5	25
12	29	9	52	12	-3	9
13	23	2.5	49	11	-8.5	72.25
14	31	12.5	68	24	-11.5	132.25
15	32	17.5	44	7	10.5	110.25
16	34	26	60	17	9	81
17	32	17.5	46	8	9.5	90.25
18	33	22.5	64	20.5	2	4
19	32	17.5	75	27	-9.5	90.25
20	31	12.5	64	20.5	-8	64

21	32	17.5	58	16	1.5	2.25
22	33	22.5	65	22	0.5	0.25
23	34	26	70	25.5	0.5	0.25
24	35	28.5	55	13.5	15	225
25	34	26	66	23	3	9
26	33	22.5	63	19	3.5	12.25
27	32	17.5	56	15	2.5	6.25
28	27	6.5	35	5	1.5	2.25
29	32	17.5	62	18	-0.5	0.25
30	31	12.5	42	6	6.5	42.25
Суммы		465		465	0	2661.5

**Результат:  $r_s = 0.408$**

Критические значения для  $N = 30$

N	p	
	0.05	0.01
30	0.36	0.47

Ответ:  $H_0$  отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Таблица 6

**Результаты корреляции по критерию Спирмена уровня саморегуляции (В) и  
тактики самопрезентации «Аттрактивное поведение» (А)**

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d <sup>2</sup>
1	33	22.5	83	10.5	12	144
2	36	30	101	30	0	0
3	35	28.5	62	4	24.5	600.25
4	25	4	70	5	-1	1
5	30	10	99	29	-19	361
6	23	2.5	48	1	1.5	2.25
7	26	5	50	2	3	9
8	27	6.5	79	7	-0.5	0.25
9	31	12.5	97	28	-15.5	240.25
10	21	1	57	3	-2	4
11	28	8	94	24	-16	256
12	29	9	92	21.5	-12.5	156.25
13	23	2.5	91	18.5	-16	256
14	31	12.5	81	8	4.5	20.25
15	32	17.5	92	21.5	-4	16
16	34	26	93	23	3	9
17	32	17.5	91	18.5	-1	1
18	33	22.5	95	25.5	-3	9
19	32	17.5	91	18.5	-1	1
20	31	12.5	85	13.5	-1	1

21	32	17.5	87	16	1.5	2.25
22	33	22.5	95	25.5	-3	9
23	34	26	86	15	11	121
24	35	28.5	96	27	1.5	2.25
25	34	26	91	18.5	7.5	56.25
26	33	22.5	85	13.5	9	81
27	32	17.5	84	12	5.5	30.25
28	27	6.5	78	6	0.5	0.25
29	32	17.5	83	10.5	7	49
30	31	12.5	82	9	3.5	12.25
Суммы		465		465	0	2451

**Результат:  $r_s = 0.455$**

Критические значения для  $N = 30$

N	p	
	0.05	0.01
30	0.36	0.47

Ответ:  $H_0$  отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Таблица 7

**Результаты математической обработки данных экспериментальной группы  
после проведения программы по Т- критерию Вилкоксона по шкале «Общий  
уровень коммуникации»**

За нетипичный сдвиг было принято «нулевое значение»

N	"До"	"После"	Сдвиг ( $t_{\text{после}} - t_{\text{до}}$ )	Абсолютное значение сдвига	Рангов ый номер сдвига
1	25	33	8	8	7
2	30	34	4	4	5
3	23	25	2	2	4
4	26	35	9	9	8.5
5	27	28	1	1	3
6	31	31	0	0	1.5
7	21	30	9	9	8.5
8	28	42	14	14	10
9	29	29	0	0	1.5
10	23	29	6	6	6
Сумма рангов нетипичных сдвигов:					<b>3</b>

**Результат:  $T_{\text{эмп}} = 3$**

Критические значения Т при  $n=10$

n	$T_{\text{кр}}$	
	0.01	0.05
10	<b>5</b>	<b>10</b>

Полученное эмпирическое значение  $T_{\text{эмп}}$  находится в зоне значимости.

Таблица 8

**Результаты математической обработки данных экспериментальной группы  
после проведения программы по Т- критерию Вилкоксона по шкале «Уровень  
невербальной коммуникации»**

За нетипичный сдвиг было принято «нулевое значение»

N	"До"	"После"	Сдвиг ( $t_{\text{после}} - t_{\text{до}}$ )	Абсолютное значение сдвига	Ранговый номер сдвига
1	3	6	3	3	8.5
2	6	8	2	2	4
3	4	6	2	2	4
4	3	5	2	2	4
5	5	5	0	0	1
6	6	9	3	3	8.5
7	4	6	2	2	4
8	5	8	3	3	8.5
9	5	8	3	3	8.5
10	5	7	2	2	4
Сумма рангов нетипичных сдвигов:					<b>1</b>

**Результат:  $T_{\text{эмп}} = 1$**

Критические значения Т при n=10

n	$T_{\text{кр}}$	
	0.01	0.05
10	<b>5</b>	<b>10</b>

Полученное эмпирическое значение  $T_{\text{эмп}}$  находится в зоне значимости.